THE UNIVERSITY
OF ILLINOIS
LIBRARY
380.5
ZE
U.7

LIBRARY
UNIVERSITY OF ILLINOIS
URBANA

LIBRARY
UNIVERSITY OF ILLINOIS
URBANA

10713
237
H. of d.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

HERAUSGEGEBEN VON

DR. HERM. REHM
ORD. PROFESSOR AN DER UNIVERSITÄT STRASSBURG

DR. H. NICKLISCH
PROFESSOR AN DER HANDELSHOCHSCHULE MANNHEIM

DR. GEORG OBST
DOZENT AN DER HANDELSHOCHSCHULE LEIPZIG

K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID
VIZE-DIREKTOR DES K. K. ÖSTERR. HANDELSMUSEUMS WIEN, LEITER DER EXPORT-AKADEMIE
DES K. K. ÖSTERR. HANDELS-MUSEUMS, A. O. PROFESSOR AN DER K. K. KONSULAR-AKADEMIE

7. JAHRGANG 1914/15

LEIPZIG · VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL

Digitized by the Internet Archive
in 2026 with funding from
University of Illinois Urbana-Champaign

https://archive.org/details/betriebswirtscha7191unse

ZE
V.7

INHALTS-ÜBERSICHT ZUM SIEBENTEN JAHRGANG

Heft 1, April 1914.

Seite

Statistik der Genossenschaftsbanken. Von *Robert Bege*, D. H. H. M. 2
Die Technik des österreichischen Handels in amtlich nicht notierten Effekten (Exoten). Von *Professor Dr. Fritz Suntych*, Wien 9
Über den Wert der Streckenreklame. Von *Dr. Ludwig Lindner*, Syndikus des Verbandes der Reklame-Interessenten in Mannheim 12
Vorbereitung der Handelsverträge und handelspolitische Internationalisierung. Von *Dr. Max Metzner*, Düsseldorf 15
Aus der Praxis:
Rechtsverfolgung im Auslande (Anfrage und Antwort). Von *Dr. G. Leuckfeld*, Syndikus der Handelskammer in Hamburg 17
Die Information, Berichterstattung und Tätigkeitskontrolle des Reisenden. Von *L. Kaël* . 18
Wirtschafts-Statistik 21
Rundschau (unter anderem: Vom Exportmarkt von *Ludwig W. Schmidt*) 22
Bücherbesprechungen 28
Literaturübersicht 29

Heft 2, Mai 1914.

Das Wesen der Ausstellung. Von *Dr. Alfons Paquet*, Frankfurt a. M. 34
Der Aufbau der Handelswissenschaften. Von *Professor Eugen Schigut*, Wien 38
Die Zinspolitik der Kreditgenossenschaften. Von *Robert Bege*, D. H. H. M. in Mannheim — *Professor Dr. H. Nicklisch*, Mannheim 43
Der Exportrevers. Von *Syndikus Dr. Hanns Heimann*, Berlin-Charlottenburg 48
Aus der Praxis:
Die Bilanz einer Devisenabteilung in Argentinien. Anfrage von H. L., Buenos-Aires . . 53
Der Reisescheck (mit Bildbeilage). Von *Hellmut Büchler* 54
Die Expedition und Rechnungsstellung im Verkaufsgeschäfte. Von *Rudolf Rother*, Peine . 57
Wirtschafts-Statistik 59
Rundschau (unter anderem: Vom Exportmarkt) . 60
Bücherbesprechungen 65
Literaturübersicht 66

Heft 3, Juni 1914.

Die einheitliche Deutung der Buchungsvorgänge. Ein Beitrag zur Theorie der Buchführung. Von *Professor Dr. Hans Hanisch*, München . . . 70
Das Institut der Sicherungsübereignung u. seine buchtechnische Behandlung. Von *Handelsschuldirektor Dr. R. Caleb*, Straßburg i. E. 72
Kredit- und Zahlungsvermittlung der Überseebanken. Von Diplom-Kaufmann *Walter Brandt*, Berlin-Charlottenburg 77
Die Passivkonten im Rahmen der Zweikontentheorie. Von *Seb. Puff*, Fürth i. B. 82
Finanzierungspraxis. Von *Redakt. Arth. Lauinger*, Frankfurt a. M. 83
Aus der Praxis:
Die Buchhaltung in Handwerksbetrieben. Von *Ernst Kranzow*, Stettin, D. H. H. B. 86
Wirtschafts-Statistik 90
Rundschau (unter anderem: Das Befrachtungs- und Schleppgeschäft im Rheinverkehr. Von *Joh. Kempkens*, Duisburg. — Vom Exportmarkt . 92
Bücherbesprechungen 98
Literaturübersicht 98

Heft 4, Juli 1914.

Die amerikanische Bankreform. Von *Dr. Georg Obst*, Leipzig 102

Seite

Das Institut der Sicherungsübereignung und seine buchtechnische Behandlung. Von *Handelsschuldirektor Dr. R. Caleb*, Straßburg 106
Zur Frage der „Rentabilität der Unternehmung als Ganzes". Von *Dr. Ernst Pape*, Frankfurt a. M. Mit einem Nachwort von *Professor Dr. H. Nicklisch*, Mannheim 111
Abwehr. Von *Professor R. Lambert*, Marburg. Mit Erwiderungen von *F. Werner*, Königsberg i. Pr., und *Professor F. Leitner*, Berlin, sowie einem Schlußwort von *Professor R. Lambert*, Marburg 114
Aus der Praxis:
Antwort auf Anfrage — Betrachtung über ein fehlerhaftes Privatkonto. Von *Paul Weißker*, Nürnberg 116
Die Deckung des Bankkredits. Von *Dr. jur. Otto Merckens*, Aachen 117
Wirtschafts-Statistik 118
Rundschau (unter anderem: Bedingungen für die Aufnahme im Dienste der Reichsbank. — Das Reichsgericht gegen skrupellose Geschäftsführung. Von *Dr. Alexander Elster*, Berlin. — Vom Exportmarkt) 119
Bücherbesprechungen 128
Literaturübersicht 130

Heft 5, August 1914.

Der Plan eines internationalen Goldclearings. Von *Dr. Walther Conrad*, Berlin 134
Das Nochgeschäft in seiner allgemeinsten Fassung. Von *Professor Dr. O. Juzi*, Zürich . . . 139
Was versteht man unter Selbstkostenpreis? Von *R. Beigel*, Straßburg 142
Die Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine Hamburg und ihr Lager in Mannheim. Von *Franz Goeppel*, Straßburg 146
Aus der Praxis:
Die Kohlenkontrolle im Reedereibetriebe. Von *H. Geffers*, Bremerhaven 153
Wirtschafts-Statistik 155
Rundschau (unter anderem: Vom Exportmarkt) . 157
Bücherbesprechungen 162
Literaturübersicht 162

Heft 6, September 1914.

An unsere Leser 165
Deutsches Wirtschaftsleben im Kriege. Von *Dr. Georg Obst*, Leipzig 166
Eine Haushaltungsbuchhaltung nach dem System der Doppik. Von *A. Herrgen*, Frankfurt a. M. 171
Rundschau (unter anderem: Die Kriegsdarlehnskassen) 179
Monatsübersicht 183
Bücherbesprechungen 184
Kaufmännische Kriegsliteratur 184

Heft 7, Oktober 1914.

Der Krieg und die privatrechtlichen Verhältnisse. Von *Dr. H. Rehm*, ord. Professor an der Universität Straßburg i. E. 186
Der Zuckerhandel in Österreich. Von *Professor Julius Brabec*, Prag 188
Kriegsbilanzen und Kriegsdividenden. Von *Dr. G. Obst*, Dozent der Handelshochsch. Leipzig 190
Der Plan eines internationalen Goldclearings. (Schluß.) Von *Dr. Walther Conrad*, Berlin . . 191
Die Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine Hamburg und ihr Lager in Mannheim. (Fortsetzung.) Von *F. Goeppel*, Straßburg i. E. 196

337119

Seite

Aus der Praxis:
Liliputgründungen. Von Handelsschuldirektor *Dr. R. Caleb*, Straßburg i. E. 207
Das Institut der Sicherungsübereignung. Von Handelsschuldir. *Manfr. Berliner*, Hannover 208
Wirtschafts-Statistik 208
Rundschau 210
Literaturübersicht 214

Heft 8, November 1914.

Wege und Ziele der privatwirtschaftl. Forschung. Von *Prof. Dr. J. Hellauer*, Berlin-Zehlendorf 218
Der Effektenverkehr der Berliner Großbanken. Von *M. Katz*, D. H. H. B., Berlin-Charlottenb. 226
Die Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine Hamburg und ihr Lager in Mannheim. (Schluß.) Von *Franz Goeppel*, Straßburg i. E. 229
Aus der Praxis:
Der elektrische Fernschreiber. (Mit Bildbeilage.) Von *H. Thurn*, Berlin-Friedenau . . . 232
Rundschau (unter anderem: Zur Geschichte des Bank- und Börsenwesens in Japan. Von *Ludwig W. Schmidt*, London) 233
Die Beleihungsbedingungen der Darlehnskassen 235
Literaturübersicht 240

Heft 9, Dezember 1914.

C^1 C^1-Studie. Von *Prof. R. Lambert*, Marburg . 242
Druckfehlerberichtigung hierzu 284
Konventionen u. Krieg. Von *Joh. Kempkens*, Metz 246
Das Prolongationsgeschäft (Report und Deport) unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse an der Berliner und Zürcher Börse. Von *Jean Hotz*, Nänikon-Uster (Schweiz) 253
Aus der Praxis:
Die zweckmäßige Vormerkung von Kundenreklamat. in Maschinenfabriken. Von *L. Kaël* 258
Die Kreditauskunft unter normalen Geschäftsverhältnissen und während des Krieges. Von *Paul Hennig*, Charlottenburg 259
Rundschau 260
Bücherbesprechungen 263

Heft 10, Januar 1915.

Das Kriegsrisiko im Geschäft und die Bewertung des Vermögens für die Kriegsbilanz. Von *Prof. Dr. H. Nicklisch*, Mannheim 265
Die Unkosten im Warenhausbetriebe. Von *Prof. Dr. Ernst Pape*, Frankfurt a. M. 270
Das Prolongationsgeschäft (Report und Deport) unter besond. Berücksichtigung der Verhältn. an der Berliner und Zürcher Börse. (Schluß.) Von *Jean Hotz*, Nänikon-Uster (Schweiz) . . 277
Aus der Praxis:
Die rasche Inventur. Von *Oswald Prätzel*, Braunschweig 284
Durchschnittsprozente bei der Inventur. Von *Professor Fritz Schmidt*, Frankfurt a. M. . . 285
Vereinigtes Postanweisungskupon- und Kassabeibuch (für große Versand-Geschäfte). Von *Albert Rebmann*, Cannstatt-Stuttgart . . . 287
Rundschau (unter anderem: Einige für Berggewerkschaften in Betracht kommende Buchungen. Von *Felix Rheinert*, Essen-Ruhr) 289
Bücherbesprechungen 293
Literaturübersicht 295

Heft 11, Februar 1915.

Der Zahlungsverkehr während des Krieges. Von *Professor Dr. H. Nicklisch*, Mannheim . . . 297
Kommerzielle Terminologie. Von *Schulrat Hans Belohlawek*, Linz a. D. 307
Die einheitliche Deutung der Buchungsvorgänge:
I. Von *Armand Vautrin*, Mannheim 308
II. Von *Werner Becker*, Neuwied 309
III. Von *K. Talmon-Gros*, Heilbronn 310
10 % vom Reinerlös? Von *Dr. Georg Obst*, Dozent an der Handelshochschule Leipzig . . 311
Aus der Praxis:
Große Haverei. Von *W. Ahrens*, Hamburg . . 312
Die Hebung des Handels kleinerer Exporteure und Fabrikanten nach dem Auslande. Von *Dr. Friedrich Freise*, Ponte Novas (Brasil.) 313
Frage: Wie sind Lieferanten-Rechnungen zu behandeln? 314
Rundschau (unter anderem: Kriegsmaßnahmen) . 314
Literaturübersicht 320

Heft 12, März 1915.

Moderne Transportmittel mit Wiegevorrichtungen für Zwecke einer Betriebskontrolle. (Mit Abbild.) Von Zivil-Ingenieur *C. M. Lewin*, Berlin (zurzeit k. u. k. Oberleutnant) 321
Neue Wege im Wechselverkehr. Von cand. rer. merc. *Julius Jäckle*, Berlin-Charlottenburg . . 328
Voreilige Reformpläne. Von Bank-Archivar *Dr. Walther Conrad*, Berlin-Friedenau 333
Aus der Praxis:
Das Rekord-Briefordner-System „Mercur“ für die moderne Registratur in Großbetrieben. Von *Carl Redtmann*, Berlin 336
Antwort auf Anfrage — Wie sind Lieferanten-Rechnungen zu behandeln? Von *Ludw. Zubrod*, Offenbach a. M. 342
Rundschau 342

VERFASSER- UND SCHLAGWORTREGISTER ZUM SIEBENTEN JAHRGANG

Seite

Abwehr von *Lambert* 114
Ahrens, Große Haverei 312
Aktien - Gesellschaften - Liliputgründungen von *Caleb* 207
Amerikanische Bankreform, Die, von *Obst* . . . 102
Auskunftei — Die Kreditauskunft unter normalen Geschäftsverhältnissen und während des Krieges von *Hennig* 259
Ausstellung, Wesen der, von *Paquet* 34

Bank- u. Börsenwesen, Zur Geschichte des, in Japan, von *Schmidt* 233
Bankkredit, Deckung des, von *Merckens* 117
Becker, Einheitl. Deutung d. Buchungsvorgänge 309
Befrachtungs- und Schleppgeschäft im Rheinverkehr von *Kempkens* 92
Bege, Statistik der Genossenschaftsbanken . . . 2
Bege-Nicklisch, Die Zinspolitik der Kreditgenossenschaften 43
Beigel, Was versteht man unt. Selbstkostenpreis? 142
Beleihungsbedingungen der Darlehnskassen . . 235
Belohlawek, Kommerzielle Terminologie . . . 307
Berggewerkschaften, einige für sie in Betracht kommende Buchungen von *Rheinert* 289
Berichterstattung und Tätigkeitskontrolle des Reisenden von *Kaël* 18
Berliner, Das Institut der Sicherungsübereignung 208
Betriebskontrolle, s. *Lewin.*
Bilanz einer Devisenabteilung in Argentinien . . 53
Bilanz, Das Kriegsrisiko im Geschäft und die Bewertung des Vermögens für die Kriegsbilanz von *Nicklisch* 265
Börse, Berliner und Zürcher, Prolongationsgeschäft an ihnen, s. Prolongationsgeschäft.
Brabec, Der Zuckerhandel in Österreich 188
Brandt, Kredit- und Zahlungsvermittlung der Überseebanken 77
Briefordner-System „Mercur" s. *Redtmann.*
Buchhaltung, s. Passivkonten.
— s. Institut der Sicherungsübereignung.
— Haushaltungsbuchhaltung nach dem System der Doppik von *Herrgen* 171
Buchhaltung in Handwerksbetrieben v. *Kranzow* 86
Büchler, Der Reisescheck (mit Abbildungen) . . 54
Buchtechn. Behandlung, Institut der Sicherungsübereignung und seine . . ., von *Caleb* . 72 u. 106
Buchungen, einige für Berggewerkschaften in Betracht kommende, von *Rheinert* 289
Buchungsvorgänge, Einheitliche Deutung der, von *Hanisch* 70
— Erwiderungen hierzu von *Vautrin, Becker* und *Talmon-Gros* 308
Bürklin, s. u. Monatsübersicht zur Rundschau u. Wirtschaftsstatistik.

C^1 C^1-Studie von *Lambert* 242
Druckfehler-Berichtigung hierzu 284
Caleb, Das Institut der Sicherungsübereignung und seine buchtechnische Behandlung . . 72, 106
— Liliputgründungen 207
Conrad, Der Plan eines internationalen Goldclearings 134, 191
— Voreilige Reformpläne 333

Darlehnskassen, Beleihungsbedingungen der . . 235
Deckung des Bankkredits von *Merckens* 117
Devisenabteilung, Bilanz einer . . . in Argentinien 53
Durchschnittsprozente bei d. Invent. von *Schmidt* 285

Effekten, amtlich nicht notierte in Österreich, von *Suntych* 9
Effektenverkehr d. Berl. Großbanken, von *Katz* 226
Elster, Das Reichsgericht gegen skrupellose Geschäftsführung 120
Erwiderung von *Werner* (auf *Lambert*, Abwehr) 115
Exoten von *Suntych* 9
Expedition und Rechnungs-Stellung im Verkaufsgeschäft von *Rother* 57

Seite

Export — Die Hebung des Handels kleinerer Exporteure und Fabrikanten nach dem Auslande von *Freise* 313
Exportmarkt, s. *Ludw. W. Schmidt.*
Exportrevers von *Heimann* 48

Fernschreiber, Der elektr., von *Thurn.* Mit Bild. 232
Finanzierungspraxis von *Lauinger* 83
Freise, Die Hebung des Handels kleinerer Exporteure und Fabrikanten nach dem Auslande 313

Geffers, Die Kohlenkontrolle im Reedereibetriebe 153
Genossenschaftsbanken, s. Statistik der . . ., von *Bege* 2
Goldclearing, Plan eines internationalen, von *Conrad* 134, 191
Goeppel, Die Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine Hamburg und ihr Lager in Mannheim 146, 196, 229
Großeinkaufsgesellschaft, s. Goeppel

Handelsverträge u. handelspolitische Internationalisierung von *Metzner* 15
Handelswissenschaften, D. Aufbau von, v. *Schigut* 38
Handwerksbetriebe, Buchhaltung in, v. *Kranzow* 72
Hanisch, Einheitl. Deutung d. Buchungsvorgänge 70
Haushaltungsbuchhaltung, Eine, nach d. System der Doppik von *Herrgen* 171
Haverei, Große, von *Ahrens* 312
Heimann, Der Exportrevers 48
Hellauer, Wege und Ziele der privatwirtschaftlichen Forschung 218
Hennig, Die Kreditauskunft unter normalen Geschäftsverhältnissen und während des Krieges 259
Herrgen, Eine Haushaltungsbuchhaltung nach d. System der Doppik 171
Hotz, Das Prolongationsgeschäft (Report u. Deport) unter besonderer Berücksichtigung der Verhältn. an d. Berliner u. Zürcher Börse 253, 277

Jäckle, Neue Wege im Wechselverkehr 328
Japan, Zur Geschichte des Bank- und Börsenwesens in, von *Ludwig W. Schmidt* 233
Information, Berichterstattung und Tätigkeitskontrolle des Reisenden von *Kaël* 18
Institut der Sicherungsübereignung u. seine buchtechnische Behandlung von *Caleb* . . . 72, 106
Internationalisierung, Handelspolitische u. Handelsverträge von *Metzner* 15
Inventur, Die rasche, von *Prätzel* 284
— Durchschnittsprozente bei der, v. *F. Schmidt* 285
Juzi, Das Nochgeschäft in seiner allgem. Fassung 139

Kaël, Die Information, Berichterstattung u. Tätigkeitskontrolle des Reisenden 18
— Die zweckmäßige Vormerkung von Kundenreklamationen in Maschinenfabriken 258
Katz, Der Effektenverkehr der Berliner Großbanken 226
Kempkens, Das Befrachtungs- und Schleppgeschäft im Rheinverkehr 92
— Konventionen und Krieg 246
Kohlenkontrolle im Reedereibetriebe von *Geffers* 153
Konsumvereine, Großeinkaufsgesellschaft deutscher . . . Hamburg und ihr Lager in Mannheim von *Goeppel* 146, 196, 229
Konventionen und Krieg von *Kempkens* 246
Kranzow, Die Buchhaltung in Handwerksbetrieben 86
Kreditauskunft, Die, unter normalen Geschäftsverhältn. u. während des Krieges von *Hennig* 259
Kreditgenossenschaften, Zinspolitik der, von *Bege-Nicklisch* 43
Kredit- und Zahlungsvermittlung der Überseebanken von *Brandt* 77
Kriegsveröffentlichungen:
An unsere Leser 165
Konventionen und Krieg von *Kempkens* . . . 246

Seite

Die Kreditauskunft unter normalen Geschäftsverhältn. u. während des Krieges von *Hennig* 259
Krieg, Der, und die privatrechtlichen Verhältnisse von *Rehm* 186
Kriegsbilanzen und Kriegsdividenden von *Obst* 190
Das Kriegsrisiko im Geschäft und die Bewertung des Vermögens für die Kriegsbilanz von *Nicklisch* 265
Deutsches Wirtschaftsleben im Kriege von *Obst* 166
Der Zahlungsverkehr während des Krieges von *Nicklisch* 297
10% vom Reinerlös? von *Obst* 311

Lambert, Abwehr 114
— Schlußworte auf Erwiderungen von *Werner* u. *Leitner* 116
— C^1 C^1-Studie 242, 284
Lauinger, Finanzierungspraxis 83
Leitner, Erwiderungen auf *Lambert*, Abwehr . 115
Leuckfeld, Rechtsverfolgung im Auslande (Antwort auf Anfrage) 17
Lewin, Moderne Transportmittel mit Wiegevorrichtungen für Zwecke einer Betriebskontrolle (mit Abbildungen) 321
Lieferanten-Rechnungen von *Zubrod* 342
Liliputgründungen von *Caleb* 207
Lindner, Über den Wert der Streckenreklame . . 12

Merckens, Die Deckung des Bankkredits 117
Metzner, Vorbereitung der Handelsverträge und handelspolitische Internationalisierung 15
Monatsübersicht zur Rundschau, bearbeitet von *Bürklin* 1, 33, 69, 101, 133, 183, 185, 217, 241

Nicklisch-Bege, Die Zinspolitik der Kreditgenossenschaften 43
Nicklisch, Nachwort zum Artikel *Pape*, Zur Frage d. „Rentabilität d. Unternehmung als Ganzes“ 113
— Das Kriegsrisiko im Geschäft und die Bewertung des Vermögens für die Kriegsbilanz . . . 265
— Der Zahlungsverkehr während des Krieges 297
Nochgeschäft in seiner allgemeinsten Fassung von *Juzi* 139

Obst, Die amerikanische Bankreform 102
— Deutsches Wirtschaftsleben im Kriege . . . 166
— Kriegsbilanzen und Kriegsdividenden . . . 190
— 10% vom Reinerlös? 311
Österreich, Der Zuckerhandel in, von *Brabec* . 188

Pape, Zur Frage der „Rentabilität der Unternehmung als Ganzes“ 111
— Die Unkosten im Warenhausbetriebe 270
Paquet, Das Wesen der Ausstellung 34
Passivkonten im Rahmen der Zweikontentheorie von *Puff* 82
Plan eines internationalen Goldclearings von *Conrad* 134, 191
Postanweisungskupon- u. Kassabeibuch, Vereinigtes, (für große Versandgeschäfte) von *Rebmann* 287
Prätzel, Die rasche Inventur 284
Privatrechtl. Verhältnisse u. der Krieg von *Rehm* 186
Privatwirtschaftliche Forschung, Wege und Ziele, von *Hellauer* 218
Prolongationsgeschäft, Das, (Report u. Deport) unter besonderer Berücksichtigung der Berliner und Zürcher Börse von *Hotz* 253, 277
Puff, Die Passivkonten im Rahmen der Zweikontentheorie 82

Rebmann, Vereinigtes Postanweisungskupon- u. Kassabeibuch (für große Versandgeschäfte) . 287
Rechnungsstellung, Expedition und ... im Verkaufsgeschäft von *Rother* 57
Rechtsverfolgung im Auslande 17
Redtmann, Das Rekord-Briefordn.-System „Mercur“ für die mod. Registratur in Großbetrieb. 336
Reedereibetrieb, Kohlenkontrolle im, von *Geffers* 153

Seite

Reformpläne, Voreilige, von *Conrad* 333
Registratur, Mod., in Großbetrieb., s. *Redtmann.*
Rehm, Der Krieg u. die privatrechtl. Verhältn. . 186
Reisender, Information, Berichterstattung und Tätigkeitskontrolle von *Kaël* 18
Reisescheck von *Büchler* 54
Reklamationen, Die zweckmäß. Vormerkung von Kundenreklam. in Maschinenfabriken von *Kaël* 258
Rentabilität der Unternehmung als Ganzes, Zur Frage der, von *Pape* 111
Rheinert, Einige für Berggewerkschaften in Betracht kommende Buchungen 289
Rother, Die Expedition und Rechnungsstellung im Verkaufsgeschäfte 57

Schigut, Der Aufbau der Handelswissenschaften 38
Schmidt, Fritz, Durchschnittsprozente b. d. Invent. 285
Schmidt, L. W., Vom Exportmarkte 22, 60, 91, 119, 157
— Zur Gesch. d. Bank- u. Börsenwes. in Japan 233
Selbstkostenpreis, Was versteht man unter..., von *Beigel* 142
Sicherungsübereignung, Institut der, und seine buchtechnische Behandlung von *Caleb* . . 72, 106
— Erwiderung hierzu von *Berliner* 208
Statistik der Genossenschaftsbanken von *Bege* . . 2
Streckenreklame, Über den Wert der, von *Lindner* 12
Suntych, Die Technik des österreichischen Handels in amtlich nicht notierten Effekten . . . 9

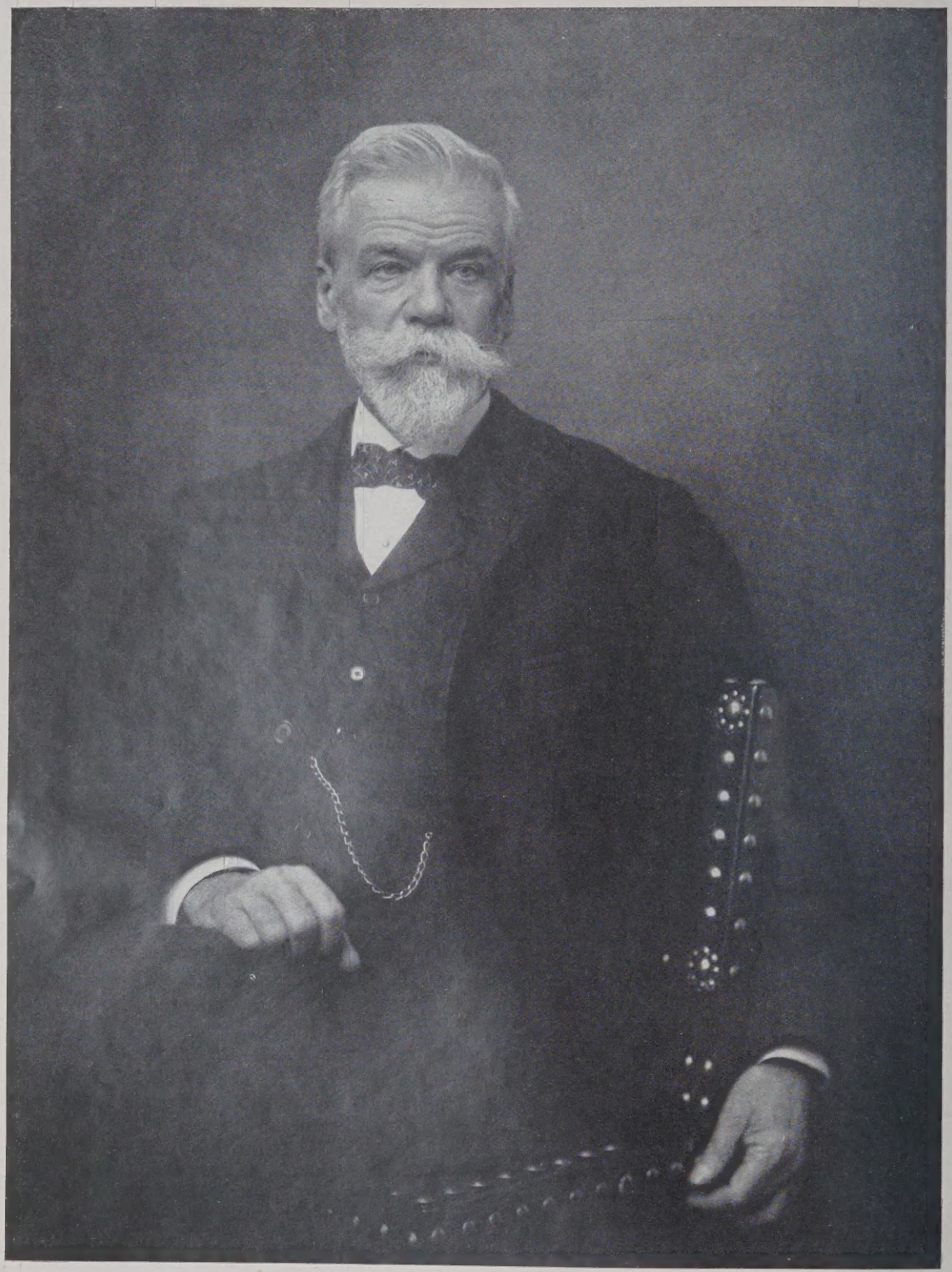
Talmon-Gros, Die einheitliche Deutung der Buchungsvorgänge 310
Terminologie, Kommerzielle, v. *Belohlawek* . . . 307
Thurn, Der elektr. Fernschreiber (mit Abbild.) . 232
Transportmittel m. Wiegevorrichtung., s. *Lewin.*

Überseebanken, Kredit- u. Zahlungsvermittlung der..., von *Brandt* 77
Übersicht über die zollrechtliche Behandlung der Erzeugnisse ausländ. Staaten u. Gebietsteile bei d. Einfuhr i. d. deutsche Zollgebiet 28, 64, 97 128
Unkosten, Die, im Warenhausbetriebe von *Pape* 270

Vautrin, Einheitl. Deutung d. Buchungsvorgänge 308
Verkaufsgeschäft, Expedition und Rechnungsstellung im ..., von *Rother* 57
Vorbereitung der Handelsverträge und handelspolitische Internationalisierung von *Metzner* . 15
Vormerkung, Die zweckmäßige, von Kundenreklamationen in Maschinenfabriken von *Kaël* . 258

Warenhaus, Die Unkosten im W.-Betriebe v. *Pape* 270
Warenlager, Institut der Sicherungsübereignung von ..., und seine buchtechnische Behandlung von *Caleb* 72, 106
— Erwiderung von *Berliner* 208
Wechselverkehr, Neue Wege im, von *Jäckle* . . 328
Wege und Ziele der privatwirtschaftlichen Forschung von *Hellauer* 218
Weißker, Betrachtung über ein fehlerhaftes Privatkonto 116
Werner, Erwiderung auf *Lambert*, Abwehr . . . 115
Wesen der Ausstellung von *Paquet* 34
Wirtschaftsleben, Deutsches, im Kriege von *Obst* 166
Wirtschafts-Statistik von *Bürklin* 21, 59, 90, 118, 155, 208

Zahlungsverkehr, Der, während des Krieges, von *Nicklisch* 297
10% vom Reinerlös? von *Obst* 311
Zinspolitik der Kreditgenossenschaften von *Bege* 43
Zollrechtliche Behandlung der Erzeugnisse ausländischer Staaten und Gebietsteile bei der Einfuhr in das deutsche Zollgebiet 28, 64, 97, 128
Zubrod, Wie sind Lieferanten-Rechnungen zu behandeln? 342
Zuckerhandel, Der, in Österreich von *Brabec* . . 188
Zweikontentheorie, Passivkonten im Rahmen der, von *Puff* 82



Ernest Solvay.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 1 LEIPZIG · APRIL 1914 7. JAHRG.

MONATSÜBERSICHT ZUR RUNDSCHAU.

In einer Zeit, wo „Konjunktur-Rückgang" Schlagwort ist, erfordern Bestrebungen, die auf eine Expansion der wirtschaftlichen Interessen über die nationalen Grenzen hinaus abgestellt sind, erhöhte Aufmerksamkeit. Die letzten Wochen standen vollständig im Zeichen der weltwirtschaftlichen Idee. Zwar ist es der deutschen Industrie nicht gelungen, dem großen Gedanken einer zusammenfassenden Pflege der deutschen Beziehungen zu den ausländischen Absatzgebieten in einer Welthandels-Gesellschaft Ausdruck zu verleihen, aber die Anregung für ein zielbewußtes Weiterarbeiten auf dem einmal vorgezeichneten Pfad ist gegeben. Sonderinteressen in der deutschen Industrie selbst und die einseitige Politik schon bestehender zwischenstaatlicher Verbände haben den Bestrebungen einer allumfassenden Organisation Hindernisse in den Weg gelegt, die vielleicht erst beim zweiten oder dritten Anlauf überwunden werden können. Dagegen trat völlig unvermittelt eine „Deutsche weltwirtschaftliche Gesellschaft" ins Leben, um die Grundlagen einer Weltwirtschaft überhaupt und deren Zusammenhänge theoretisch zu erforschen und die Ergebnisse der Praxis zur Verfügung zu stellen; dann entstand unter den Auspizien eines der hervorragendsten Vertreter der jungen Weltwirtschaftslehre das Institut für Seeverkehr und Weltwirtschaft: hier finden wir unmittelbare Ausdrucksformen der plötzlich mächtig erwachenden Erkenntnis, daß die Weltwirtschaft als Fortbildung der nationalen Wirtschaft bislang als Stiefkind behandelt worden war. Die Entwicklung des deutschen Außenhandels in den letzten Jahren bot die Grundlage für diese Erkenntnis. Wohl keine Nation der Welt hat die Außenhandelsziffern in allen Positionen so rasch zu steigern vermocht, wie Deutschland. Die Großbanken sind diesem Expansionsdrang gefolgt und die kürzlich veröffentlichten Jahresergebnisse dieser Institute legen von dem Gelingen dieser Politik ein beredtes Zeugnis ab. Die Deutsche Bank entschloß sich zu einer Kapitalserhöhung um 50 Millionen Mark unter gleichzeitiger Absorbierung der Bergisch-Märkischen Bank, die Diskonto-Gesellschaft überraschte die Bankwelt mit der Ankündigung einer Erhöhung des eigenen Kommandit-Kapitals um 25 Millionen Mark, der gleichzeitigen Ausgabe von 10 Millionen Mark neuer Anteile der Norddeutschen Bank in Hamburg und der Errichtung einer Filiale in Antwerpen. Während das Vorgehen der Deutschen Bank in erster Linie eine Befestigung der Stellung dieses Instituts in dem rheinisch-westfälischen Industriegebiet bedeutet, geht aus den Maßnahmen der Diskonto-Gesellschaft hervor, daß diese Gesellschaft in der Hauptsache eine Erweiterung des Auslandgeschäfts, insbesondere des belgischen, bezweckt und im kräftigeren Zusammenwirken mit der Hamburger Bank die überseeischen Interessen in erhöhtem Maße als bislang pflegen will. Der Konsolidationsprozeß im deutschen Bankwesen, der in den letzten Jahren etwas zur Ruhe gekommen war, scheint durch die Fusion der Berg-Bank mit der Deutschen Bank in ein neues Stadium getreten zu sein. Im Lichte der zunehmenden Betätigung der deutschen Großbanken im Ausland gewinnt dieser Prozeß ein neues Interesse. Im Sinne der Weltwirtschaft ist eine Kräftigung der Banken — und eine solche wird schließlich durch die Konzentration bezweckt — nur von Vorteil, denn sie bürgt auch für eine bestmögliche Zusammenfassung der finanziellen Kräfte der einzelnen Wirtschaftsgebiete des Landes und erleichtert durch eine nicht zu engherzige Kreditpolitik die Konkurrenzfähigkeit der einzelnen Wirtschaftsgruppen auf dem Weltmarkt. Charakteristisch ist, daß auch im Ausland in neuerer Zeit eine ähnliche Entwicklung vor sich geht, russische Banken zeigen einen außergewöhnlich starken Ausdehnungstrieb, österreich-ungarische Institute bereiten sich durch Kapitalserhöhungen auf einen neuen Aufschwung des Wirtschaftslebens auf dem Balkan vor und italienische Banken scheinen sich von den zu erwartenden Gewinnchancen einen großen Teil sichern zu wollen. Die internationale Erscheinung der Stärkung in den Mitteln der Großbanken deutet also auf eine rasche Erweiterung der weltwirtschaftlichen Beziehungen hin, stellt aber im Zusammenhang damit eine zunehmende Verschärfung des Wettbewerbs zwischen den auf dem Weltmarkt dominierenden Nationen in Aussicht.

Bürklin.

Statistik der Genossenschaftsbanken[1]).

Von Robert Bege, D. H. H. M.

Wenn wir die Statistik einer Genossenschaftsbank betrachten, so dürfen wir uns nicht etwa vorstellen, daß die einzelnen Kreditgenossenschaften, die man als Vorschuß- oder Kreditvereine, Vereinsbank, Gewerbebank, Vorschußbank, Darlehnskasse, Kreditbank usw. G. m. b. H. oder e. G. m. u. H. oder u. N. leicht am Namen als solche erkennen kann, vielleicht eine spezielle statistische Abteilung hätten; vielmehr müssen wir uns klar sein, daß diese Banken größtenteils zu den kleinsten Betrieben gehören, deren Personal, wie bei der Gewerbebank Bruchsal, oft nur aus den beiden Vorstandsmitgliedern und einem Lehrling besteht, während nur die größeren, wie die Gewerbebank Freiburg oder Vereinsbank Karlsruhe, 30 bis 60 Beamte beschäftigen.

Die Genossenschaftsbanken sind wie die übrigen Genossenschaften in den 50er Jahren des vorigen Jahrhunderts ins Leben gerufen worden, um dem Kreditbedürfnis des Kleinhandels, des Handwerks oder auch der Landwirtschaft zu entsprechen; denn Waren- und Geldkredit lagen damals meist in einer Hand, und der Wucher stand in einzelnen Gegenden in voller Blüte. Die Selbsthilfe durch die Genossenschaften war daher eine befreiende Tat. Sie breiteten sich rasch aus und bildeten vielfach den Mittelpunkt des gewerblichen Lebens. Schon von Anfang an wurden sie nach zwei verschiedenen Richtungen hin gegründet: die von Raiffeisen (1818—1888) von Neuwied aus ins Leben gerufenen meist ländlichen Kreditgenossenschaften, die heute noch vorwiegend langfristigen Personalkredit pflegen, und die von dem Kreisrichter Schulze in Delitzsch von dort gegründeten Genossenschaftsbanken, die sich zu wirklichen Bankinstituten ausgebildet haben, und von denen ein Teil heute sogar Mitglieder der Abrechnungsstelle der Reichsbank sind.

Diese Schulze-Delitzschschen Genossenschaften, die fast alle in dem „Allgemeinen Verband deutscher Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, und zwar von diesen die badischen, die wiederum im unterbadischen Verband zusammengeschlossen sind, sind es, die meinen Betrachtungen zugrunde liegen.

Ich habe zu diesem Zweck eine kleine Enquete veranstaltet und zwar habe ich Kreditgenossenschaften von verschiedener Größe untersucht, um nach dem sogenannten Gesetz der großen Zahl zu ersehen, was für die Statistik einer Genossenschaftsbank charakteristisch ist.

Wie bereits angedeutet, dürfen wir nicht an eine wohlausgebildete Organisation der Statistik denken, um beispielsweise den durchschnittlich gewährten Zinsfuß auf Depositenkonto oder die wirklich erreichte Spannung der Zinssätze auf Konto-Korrent-Konto festzustellen, vielmehr müssen wir uns vor Augen halten, daß bei allen Genossenschaftsbanken das primäre war, statistische Aufzeichnungen nur für den Verband zu machen und daß nur einige größere Banken dazu übergegangen sind, diese statistischen Feststellungen für den eigenen Betrieb zu erweitern und auszubauen. Ja, manche kleinere Institute lehnen es sogar ab, die verlangten Aufzeichnungen für den Verband anzufertigen und die Zahlen einzuschicken mit der Begründung, daß ihnen infolge ihres geringen Beamtenpersonals (oft nur Vorstandsmitglieder und Lehrling) die Zeit mangle, irgendwelche Erhebungen zu machen. Im übrigen verweisen sie auf ihren Jahresbericht.

Die statistischen Angaben des Jahresberichts.

In der Tat finden wir bei allen Genossenschaften im Jahresbericht, den herauszugeben sie gesetzlich verpflichtet sind, statistische Angaben. In der Regel enthält eine der letzten Seiten desselben eine: „Statistische Geschäftsübersicht". Sie ist dazu bestimmt, dem Publikum ein Bild von der Entwicklung des Instituts zu geben. Diese Geschäftsübersicht ist die Zusammenstellung der wichtigsten Zahlen aus den Bilanzen und Geschäftsberichten der einzelnen Jahre. So gibt sie gewöhnlich außer den bilanzmäßigen Zahlen die Mitgliederzahl, die Dividendenbeträge, den Dividendenprozentsatz und bei Genossenschaften mit beschränkter Haftung weiter noch die Haftsumme an. Sie ist sehr übersichtlich angeordnet und gibt in den meisten Fällen auch dem Fernstehenden ein gutes Bild von der Entwicklung des betreffenden Instituts. Die veröffentlichten Zahlen werden selbstverständlich auch im Interesse der Bank selber kundgegeben.

Als eine der klarsten Geschäftsübersichten lasse ich die Anordnung der statistischen Übersicht einer Heidelberger Genossenschaftsbank folgen (s. unten).

Wie schon erwähnt, sind diese Statistiken in erster Linie für das Publikum bestimmt; den eigenen Mitgliedern sollen sie beweisen, daß das Vertrauen, das sie in ihre Vorstandsmitglieder und

[1]) Studien des Betriebswissenschaftlichen Seminars der Handelshochschule Mannheim.

Es folgt im nächsten Heft eine Arbeit über die Zinspolitik der Genossenschaftsbanken.

Jahr	Mitgliederzahl	Betriebskapital								Summe aller Betriebsfonds
		Eigenes Kapital			Fremdes Kapital					
		Geschäftsguthaben	Reserven-Rücklagen	Total	Spareinl. Depositen	Schuld an Banken	Schulden an Kto.-Kto.	laufende Akzepte	Total	

Leiter gesetzt haben, gerechtfertigt war, den Bankkunden, die Nichtmitglieder sind, soll die stetige Liquidität und Sicherheit ihrer deponierten Gelder vor Augen geführt werden, und nicht zuletzt sollen der Genossenschaft Fernstehende veranlaßt werden, als Mitglied einzutreten oder doch ihre Bankgeschäfte durch die Kreditgenossenschaft besorgen zu lassen.

Da sich die meisten Kreditvereine aus kleinen Anfängen heraus gut entwickelt haben, so stellt eine derartige Übersicht eine gute Reklame dar. Weniger gut ist dabei, daß kleinere Genossenschaften voll Stolz darauf hinweisen, daß die Dividende seit dem Gründungsjahr um so und so viel gestiegen ist, dank ihrer ausgezeichneten Tätigkeit. Sie vergessen dabei, daß es sich hier nicht um eine Aktiengesellschaft, sondern eine Genossenschaftsbank handelt, und daß eine hohe Dividende einer Genossenschaft nicht zum höchsten Lobe gereicht; denn wenn eine Kreditgenossenschaft darauf ausgeht, für ihr Geschäftsguthaben eine hohe Dividende zahlen zu können, so hat sie eben ihren Zweck vollständig verfehlt. Denn sie kann solche nur geben, wenn sie andererseits von ihren Vorschuß- und Kreditnehmern höhere Zinsen verlangt; das widerspricht aber den Prinzipien, die vor 50 Jahren ihre Gründer veranlaßt haben, die Genossenschaften ins Leben zu rufen.

Wenn wir nun diese Statistiken in den einzelnen Geschäftsberichten betrachten, so sehen wir, daß größere Kreditinstitute, wie die Freiburger Gewerbebank, mit ihrer Dividende langsam abwärts gehen, während bei den kleineren Genossenschaften der Dividendenzinsfuß die Tendenz nach oben zeigt. Der Grund hierfür liegt eben darin, daß die gut organisierten Banken vor allem davon ausgehen, möglichst billigen Kredit gewähren zu können, schon um der Konkurrenz der Privatbanken zu begegnen, und ferner ist es ja eine bekannte Tatsache, daß beim größer werdenden Betriebe und bei steigender Mitgliederzahl die absolut größeren Reingewinne auf eine größere Anzahl Geschäftsanteile sich verteilen und so die prozentuale Rentabilität zurückgeht.

Für die kleineren Institute sei zur Entschuldigung angeführt, daß die Mitglieder selbst zum großen Teil auf eine hohe Dividende hinarbeiten und sofort bereit sind, gegen die Leitung der Bank aufzubegehren, wenn der Dividendenprozentsatz in einem Jahre niedriger ist als im vorhergehenden. Selbstverständlich sind dies in erster Linie die Mitglieder, die gar keinen Kredit in Anspruch nehmen. Man kann jedoch in der Praxis auch beobachten, wie ein Teil der vorschußnehmenden Genossen zwar einen billigen Vorschußzins, für die auf Geschäftsanteilkonto eingezahlten Beträge aber auch eine hohe Dividende verlangt. Dies Kunststück auszuführen überlassen sie selbstverständlich der Bank.

Aus diesen Beweggründen heraus verschmähen es Banken, wie die Vereinsbank Karlsruhe, e. G. m. b. H., eine derartige Geschäftsübersicht überhaupt aufzunehmen[1]).

Es erübrigt sich, noch etwas über die Zuverlässigkeit der einzelnen Zahlen in der statistischen Geschäftsübersicht zu sagen. Im allgemeinen sind die Zahlen richtig. Nur bei dem Umsatz, mit dem seitens einzelner Genossenschaften in der Lokalpresse Reklame gemacht wird, finden wir bei manchen unrichtige Angaben. Es kommt dies daher, daß eine große Verschiedenheit in der Auffassung der einzelnen Leitungen darüber herrscht, was eigentlich Umsatz ist. Manche Vorschußvereine zeigen eine erstaunlich hohe Umsatzziffer nicht nur in dieser Statistik, sondern auch in ihren Angaben für den Verband. Der Anwalt des Verbandes der auf Selbsthilfe beruhenden deutschen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, Justizrat Dr. Crüger-Berlin, dem dies aufgefallen war, hat nach der Ursache geforscht und gefunden, daß manche Genossenschaften Posten dem Umsatze zugeschrieben haben, die nicht dazugehören. Beispiel:

Reserven:	M 80000.—
Zugang:	„ 8000.—
Abgang:	„ 1000.—
Umsatz:	M 88000.—

Tatsächlich beträgt er M 8000.— einerseits und M 1000.— andererseits; sie nahmen den ursprünglichen Saldo dazu. Die Genossenschaften, die ich untersucht habe, setzen alle die Summe einer Seite des Hauptbuches nach der doppelten Buchführung ein.

Eine weitere statistische Angabe im Geschäftsbericht behandelt den Stand der Mitglieder im vergangenen Jahr. Es wird festgestellt, wieviele Mitglieder neu eingetreten sind, wieviele durch Tod, Ausschluß oder aus anderen Gründen ausgeschieden sind. Festgestellt werden diese Zahlen nach den An- und Abmeldungen im Genossenschaftsregister, wozu die Genossenschaften nach dem Genossenschaftsgesetz verpflichtet sind.

[1]) Die Vereinsbank Karlsruhe ist zurzeit das zweitgrößte genossenschaftliche Kreditinstitut Badens — das größte ist die Freiburger Gewerbebank — und gilt als gut organisiert und als Vorbild für viele Kreditvereine Süddeutschlands.

Haftsumme	Bank- und Konto-Korrent-Schulden	Grund- und Immobilien-Konto	Gesamtumsatz auf einer Seite des Hauptbuches	Zins- und Provisions-Einnahmen	Zins- und Provisions-Ausgaben	Geschäfts-Unkosten	Reingewinn	Dividenden-Beträge	Dividenden-Prozentsatz

Einige Banken stellen weiter fest, in welchen verschiedenen Berufen die verbleibenden Mitglieder tätig sind, und zwar trennen sie die Berufsarten gemäß der Statistik der Anwaltschaft deutscher Genossenschaften in:

I. Selbständige Landwirte, Gärtner;
II. Gehilfen und Arbeiter bei Landwirten und Gärtnern;
III. Fabrikanten und Bauunternehmer;
IV. Selbständige Handwerker;
V. Fabrikarbeiter;
VI. Selbständige Kaufleute, Händler, Zivilingenieure, kaufmännische und industrielle Beamte;
VII. Handlungskommis u. andere kaufmännische Gehilfen;
VIII. Fuhrherrn, Gast- und Schankwirte;
IX. Briefträger, untere Eisenbahn-, Telegraphen- und Postbeamte;
X. Dienstmänner, Diener;
XI. Ärzte, Ingenieure, Apotheker, Lehrer, Künstler, Staats- und Gemeindebeamte;
XII. Rentner, Pensionäre u. andere Personen ohne Beruf.

Diese Berufsstatistik läßt Schlüsse ziehen auf die Sicherheit der Kreditvereine mit unbeschränkter Haftung; denn es ist klar, daß eine Genossenschaft, deren Mitglieder sich aus festbesoldeten unteren Beamten zusammensetzt, in bezug auf die Haftung mit dem vollen Vermögen der Genossenschafter schlechter dasteht, wie eine solche, deren Mitglieder nur Rentner, Pensionäre Ärzte u. dergl. sind.

Eine noch bessere Übersicht über die Haftungsverhältnisse könnte man vielleicht erhalten und deutlicher sehen, ob die Genossenschaft ihren Zweck erfüllt, wenn man in einer besonderen Statistik die Vorschuß- und sonstigen Kreditnehmer nach Berufen gliederte. Die Genossenschaftsbanken sind nach dem Schulze-Delitzschschen System dazu gegründet, insbesondere den kleinen Geschäftsleuten, Handwerkern und kleinen Kaufleuten die in heutiger Zeit so notwendigen Kredite zu gewähren; inwieweit geschieht das und wie groß ist das Geschäftsrisiko gegenüber der Haftsumme? das ist die Frage, die eine solche Übersicht beantworten würde. Man steht nämlich heute vor der Tatsache, daß in manchen Genossenschaftsbanken in größeren Städten ein verhältnismäßig großer Teil der vorschußnehmenden Mitglieder sich aus festbesoldeten unteren Beamten, wie Schaffnern, Schirrmännern, Briefträgern usw. zusammensetzt. Da diese oft in der Zeit, in welcher ihre Abzahlungen fällig sind, nicht in der Lage sind, ihren Verpflichtungen nachzukommen, und infolgedessen nur einen kleinen Teil der Abschlagszahlungen entrichtet haben, wenn eigentlich der ganze Vorschuß getilgt sein sollte[1]), so sind hier die meisten Fälle zu verzeichnen, wo der Bürge, der ja in der Regel ebenfalls Mitglied der Genossenschaft ist, herangezogen werden muß, nachdem der Vorschuß öfters prolongiert worden war. Gerade diese Vorschußprolongationen und die vorhin erwähnten Konsumtivkredite wären meiner Ansicht nach ein sehr gutes Feld für privatwirtschaftsstatistische Untersuchungen bei den einzelnen Genossenschaften. Es wäre doch sehr interessant, im ersteren Falle zu sehen, warum die einzelnen Vorschüsse prolongiert worden sind, wie vielmal, und welche von ihnen in Wirklichkeit langfristige Kredite verdecken, — ich erinnere nur an Baugelder, die von manchen Kreditgenossenschaften in Form von vielmals prolongierten Vorschüssen, bei denen immer nur eine minimale Abzahlung geleistet wird, gewährt werden. Und im zweiten Falle, beim Konsumtionskredit, wo soziale und ethische Fragen (bei Krankheit, Unglück usw.) mitspielen, dürfte auch privatwirtschaftlich eine Art Moralstatistik gerechtfertigt sein. In einer größeren Bank wurde eine Zeitlang eine Prolongationsstatistik geführt, jedoch wegen technischer Schwierigkeiten bald wieder aufgehoben.

Kehren wir nun wieder zu dem statistischen Materiale des Jahresberichts zurück! Hier finden wir noch verschiedene Angaben, die sich nicht ohne weiteres aus der Buchführung ergeben. Es ist vielleicht angebracht, dabei die Effektenaufstellung zu erwähnen. Fast alle Genossenschaftsbanken geben eine Aufstellung ihres eigenen Effektenbesitzes, um den Mitgliedern zu beweisen, daß die Genossenschaft an keiner riskanten Unternehmung beteiligt ist. Seit vergangenem Jahre sind die Leiter einiger gut organisierten Kreditvereine zu der Erkenntnis gekommen, daß es wahrscheinlich viel zweckdienlicher sei, diese Aufstellungen fallen zu lassen und die Effekten in Gruppen nach ihrer Beleihbarkeit einzusetzen. Auf dem Genossenschaftstage zu Stettin (1912) wurde diese Frage bei der Besprechung der Einführung des Bilanzschemas der Großbanken auch gestreift. Es wurde dort von allen größeren Vorschußbanken die Einführung des ganzen neuen Bilanzschemas warm befürwortet. Leider blieben diese Ausführungen nur Reden; denn gerade die größten Vorkämpfer für die neue Bilanzaufstellung, wie eine Königsberger Kreditgenossenschaft, veröffentlichten ihre Bilanz wieder in alter Form. Im ganzen waren es nur zwei Genossenschaften, die ihre Worte in die Tat umsetzten, und von diesen war eine badisch: die Vereinsbank Karlsruhe.

Diese hat die oben angeführte Aufstellung fallen gelassen und gibt fortan ihre Wertpapiere nach dem neuen Bilanzschema an:

a) Anleihen des Reichs und der Bundesstaaten,
b) Sonstige bei der Reichsbank beleihbare Wertpapiere,
c) Sonstige börsengängige Wertpapiere,
d) Sonstige Wertpapiere.

In den Geschäftsberichten finden wir weiter bei den einzelnen Konten zur Erläuterung Angaben, die nach Statistiken aufgestellt sind, welche vor dem jeweiligen Abschluß in der Buchhaltung angefertigt werden. Es ist dies insbesondere die Kreditstatistik; auf sie werde ich unter Abschnitt III noch zurückkommen.

Bei einigen Banken ist jeweils die Zahl der Debitoren bezw. der Kreditoren vom Vorjahre und dem letzten Geschäftsjahre bei den einzelnen Konten angegeben, um Vergleiche über Zu- oder Abnahme der Frequenz zu ermöglichen. Aus demselben Grunde

[1]) Wenn jemand nur auf sein festes Gehalt angewiesen ist, so fällt es ihm in drei Monaten noch schwerer, für einen derartigen Konsumtivkredit Zahlungen zu leisten, als zur Zeit der Aufnahme des Kredits.

und auf gleiche Weise werden auch die Einleger auf Spareinlagenkonto und Haussparkassenkonto, ferner auf dem Vorschußkonto die im Laufe des vergangenen Jahres gewährten neuen Vorschüsse gezählt.

Wenngleich kleinere Banken diese Zahlen oft nur aufführen, weil sie sie in den Berichten der größeren gesehen haben, so bieten sie dem aufmerksamen Leser doch manchen guten Einblick in die einzelnen Geschäftszweige. Mehr Beachtung verdienen die Angaben, die in Bezug auf Liquidität und Sicherheit der fremden Gelder gemacht werden; denn das Publikum, das sich bei einer Genossenschaftsbank zum größeren Teil aus kleinen Leuten zusammensetzt und meistens keine Bilanz zu lesen imstande sind, kann sich so ohne weiteres ein Bild von der Sicherheit seines Geldes machen. So ist gewöhnlich angegeben, wieviel Prozent das eigene Vermögen und wieviel die fremden Gelder vom gesamten Betriebskapital betragen, und in welchem Verhältnisse die gesamten Reserven (einschließlich des gesetzlichen Reservefonds) sich zu der Summe der Geschäftsguthaben und zum gesamten Betriebskapital verhalten. Auf die übrigen statistischen Angaben werde ich bei der Besprechung der eigentlichen Statistiken noch zurückkommen, da sie sich zum Teil mit dem Jahresbericht decken.

Die Statistik für den Verband.

Wie wir eingangs gesehen haben, sind die Kreditgenossenschaften zum größten Teil in dem Allgemeinen Verband deutscher Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften" zusammengeschlossen. Dieser Verband gibt alljährlich einen statistischen Jahresbericht heraus, der für das Genossenschaftswesen einen ähnlichen Zweck erfüllt, wie das Statistische Jahrbuch für das Deutsche Reich für Deutschland im allgemeinen. Man kann daraus fast alles Wissenswerte über das Genossenschaftswesen für das letzte Jahr ersehen. Gerade die einzelne Genossenschaftsbank kann durch Vergleich ihrer Geschäftslage mit der der übrigen Kreditvereine auf Fehler in ihrer Organisation oder in der Anlage ihrer Gelder aufmerksam werden. Dazu ist vor allem nötig, daß die einzelnen Genossenschaften Statistiken auch anfertigen, wo dies vom Verband gewünscht wird und ihre Angaben genau machen. Von den am 1. Januar 1911 in Deutschland existierenden Kreditgenossenschaften berichteten im ganzen nur 952 an den „Allgemeinen Verband". Was haben nun die Kreditgenossenschaften dem Verband mitzuteilen? Sie haben zum Jahresrechnungsabschluß drei Fragebogen zu beantworten, die ihnen von der Zentralstelle zugeschickt werden.

Der erste enthält allgemeine Fragen über die einzelne Genossenschaft (den Ort, Sitz, Namen des Vorstands, Eintrittsgeld, Haftung, Kautionen usw.), ferner Fragen nach den wichtigsten Zahlen aus der Bilanz sowie der Gewinn- und Verlustrechnung und der Verteilung des Reingewinns bzw. Verlustes; in einem vierten Abschnitt ist Bericht zu erstatten über gewährte Kredite im Vorschuß-, Diskont- und Konto-Korrent-Geschäft. Für den zuletzt erwähnten Fall sind die Genossenschaften gezwungen, Statistiken während des laufenden Jahres zu führen, um ihre Angaben genau machen zu können. Die Zahlen, die für die Rubrik „Auf festes Ziel gewährte Kredite" gebraucht werden, werden aus Statistiken entnommen, die von der betreffenden Abteilung der Bank chronologisch geführt werden; bei andern Banken werden sie auch nach Schuldscheinen usw. alle paar Tage in die Statistik eingetragen. Auf sie komme ich noch zurück. In gleicher Weise werden die Zahlen in die Rubriken „Diskontgeschäft" und „Konto-Korrentgeschäft" eingetragen. Eine Unterabteilung der 4. Rubrik fragt nach Zinsfuß und Provision. Der Durchschnittszinsfuß wird auf die einfachste Weise festgestellt, sowohl für das Diskontgeschäft, wie für Vorschüsse, wie für die übrigen Kreditgeschäfte der Bank; die Zeit wird gar nicht berücksichtigt.

Nehmen wir an, am 1. Januar war der Diskontsatz 6 %, im Mai ging er auf 4 % herunter, im Juli war er $4\frac{1}{2}$ % und vom November bis wieder 1. Januar $3\frac{1}{2}$ %, so setzt die Genossenschaft $6 + 4 + 4\frac{1}{2} + 3\frac{1}{2} = 18 : 4 = 4\frac{1}{2}$ % ein. Die Berechnung erfolgt also ganz roh. Später werde ich den Vorschlag eines leitenden Beamten der früheren Reichsgenossenschaftsbank in Frankfurt a. M. erörtern, der eine Anleitung gibt, wie man den wirklich erhaltenen Durchschnittszinsfuß berechnen kann[1]).

Die nächste statistische Zusammenstellung, die der Verband von der Genossenschaftsbewegung wünscht, ist eine Berufsstatistik, die, wie ich bereits unter „Statistische Angaben im Geschäftsbericht" gezeigt habe, im Rechenschaftsbericht von mancher Genossenschaft aufgeführt wird. Da es sehr schwer ist, wie ja jeder Statistiker zur Genüge weiß, die verschiedenartigsten Berufe in einzelne Klassen einzuteilen, zudem manche Leute selbst nicht genau wissen, welchen Beruf sie als Haupt- oder als Nebenberuf ausüben, so ist auf der Rückseite des Formulars ausführlich angegeben, wie und in welchen Klassen die einzelnen Berufsarten unterzubringen sind; z. B. sollen unter die Rubrik „Ärzte, Lehrer, Künstler, Schriftsteller, Staats- und Gemeindebeamte alle diejenigen Personen fallen, die mit Gesundheitspflege, Krankendienst, mit Erziehung und Unterricht, Künsten, Literatur und Presse, sowie im Kirchendienst, in Gemeinde- und Staatsbetrieben zu tun haben, also auch Operateure, Hebammen, Komponisten, Küster, Bürgermeister, aktive Militärs und dergleichen.

Es sind diese Anweisungen sehr wichtig, weil es von ihnen abhängt, wie weit im Jahrbuch, wo alle diese Statistiken zusammengefaßt sind, ein wahrheitsgetreues Bild herauskommt.

Die dritte Auskunft, die der Verband von der einzelnen Kreditgenossenschaft wünscht, sind endlich statistische Angaben darüber, wie sich der Scheck- und Überweisungsverkehr bei ihr entwickelt. Genaue Angaben seitens der Genossen-

[1]) Siehe Heft 11 der Zeitschr. für H. u. H. Hier deshalb im Folgenden nur ganz kurz erörtert.

schaft sind dabei deshalb wichtig, weil der Verband zu gleicher Zeit Material bekommt, um gegen die durch die Reichsfinanzreform von 1909 eingeführte Scheck- und Quittungsstempelsteuer zu Felde ziehen zu können; denn das Konto-Korrentgeschäft (die Genossenschaften verstehen darunter auch reine Scheckkonten) hat durch die Einführung dieser Stempelsteuer sehr gelitten[1]). Viele Leute, die ein kleines Scheckbuch unterhielten, haben dieses nach der Steuereinführung aufgehoben.

Die meisten Genossenschaften haben sodann den Überweisungsverkehr, der stempelfrei ist, ihren Kunden angepriesen, und zum Teil auch den stempelfreien Platzanweisungsverkehr eingeführt. Auch für diese Angaben ist die einzelne Genossenschaftsbank gezwungen, eine Scheckstatistik zu führen. Diese ist sehr einfach; wie sie angelegt wird, werde ich im nächsten Abschnitt zeigen. Schwieriger festzustellen sind die Überweisungen, und sie sind bis jetzt auch zum großen Teil falsch oder ungenau angegeben worden.

Es sind vom Verband drei Angaben über den Überweisungsverkehr verlangt:

1. Die Zahl derjenigen Überweisungen, die die Genossenschaft vorgenommen hat inkl. derjenigen von Konto zu Konto;
2. diejenigen, die der Genossenschaftsbank zugegangen sind, und
3. der Gesamtbetrag der Überweisungen in Mark.

Die Hauptschwierigkeit bei Aufstellung der Statistik liegt darin, daß die Überweisungen verschiedene Konten berühren und daher nicht einheitlich verbucht sind. Einige Genossenschaften haben daher Hilfsbücher eingeführt. Vielfach ist man dieser Schwierigkeit dadurch begegnet, daß man in die Statistik nur die über Scheckkonto laufenden Überweisungen aufnahm. Die weit zahlreicheren Überweisungen im Konto-Korrent-Konto fielen somit unter den Tisch. Ein solches Verfahren muß ein falsches Bild geben. Andere Genossenschaften helfen sich in der Weise, daß sie alle Überweisungen über ein einziges Konto, meist das Kassekonto, laufen lassen, die Passivüberweisungen nebst denjenigen von Konto zu Konto laufen dann über ein besonderes Girokonto. Vielfach geben kleinere Banken auch nur geschätzte Zahlen an. Dr. Crüger macht daher der einzelnen Bank den Vorschlag, die Zahlen von 2 Monaten genau festzustellen und dann mit 6 zu multiplizieren oder noch besser, aus verschiedenen Wochen einen Monat zusammenzustellen und mit 12 zu multiplizieren. So bekommt man ohne zu große Mühe annähernd richtige Zahlen. Alle diese statistischen Angaben für den Verband haben nur mittelbar einen Wert für die einzelne Genossenschaftsbank und sind nicht aus privatwirtschaftlichem Bedürfnis der einzelnen Bank entstanden. Dennoch habe ich es für gut befunden, sie zu besprechen, da diese Feststellungen für den Verband die Anregung gegeben haben, daß einige kreditgenossenschaftliche Institute auch aus eigener Initiative statistische Aufzeichnungen machen, und weil sie Anleitung geben zur Beschaffung des statistischen Materials.

[1]) Vgl. die Beschlüsse des Reichstages vom Juni 1913 für die Aufhebung des Scheckstempels am 31. Dez. 1916.

Die Statistiken, die eine größere Genossenschaftsbank aus eigener Initiative anfertigt, und die Art und Weise, wie sie die Statistiken führt.

Im vorigen Abschnitt habe ich damit geschlossen, daß der Verband es ist, der der die Bank Anregung gibt, gewisse Statistiken anzufertigen: umgekehrt hat auch eine größere Bank, die ich jetzt speziell im Auge habe, dem Verband die Anregung gegeben, die Entwicklung des Scheck- und Überweisungsverkehrs statistisch zu verfolgen. Mit dem Zeitpunkt, mit dem das Scheck- und Quittungsstempelsteuergesetz in Kraft trat, hat ihr Leiter eine Scheck- und Überweisungsstatistik anlegen lassen. Auf ähnliche Weise wurde bei der Errichtung des Postscheckkontos mit einer Statistik über den Postscheckverkehr der Bank begonnen. Weitere Statistiken, die aus eigener Initiative und aus Interesse an der Entwicklung einzelner Geschäftszweige angefertigt werden, sind die Rückwechsel-, Bankenverpflichtungs- und Proteststatistik.

Um diese Statistiken einzeln zu besprechen, muß ich einen kurzen Überblick über die einzelnen Abteilungen einer solchen Genossenschaftsbank geben: Wir finden den Geschäftszweigen entsprechend eine Wechselabteilung, Vorschußabteilung, Effektenabteilung, dann die Buchhaltung, das Korrespondenzbureau und die Hauptkasse. Die Kassenabteilung ist weiter geteilt in die eigentliche Kasse (A-Kasse genannt) und in eine sogenannte B-Kasse. Diese B-Kasse verdient die Bezeichnung Kasse eigentlich nicht; sie ist vielmehr die Stelle, durch welche alle Überweisungen ausgeführt und ins Journal gebucht werden. Hier an diesem Posten wird unter anderen die Postscheckstatistik geführt. Der Grund zu ihrer Anfertigung ist ein volkswirtschaftliches Motiv. Die Bank will feststellen, wie dieser Verkehr sich nach und nach bei ihren Kunden, also den kleineren Leuten, einbürgert, um später auf Verbandstagen oder bei anderen Anlässen für Erörterungen über den Postscheckverkehr Material an der Hand zu haben. Die Statistik wird folgendermaßen geführt.

Monat Juni.

Datum	St.	Postscheck		St.	Postscheck-Überweisung	
21.	4	342	50	2	1998	86
	3	981	75	1	22	50

Es werden also nur Schecks und Überweisungen festgestellt, keine Ein- bzw. Auszahlungen. Am Schlusse des Geschäftsjahres werden dann die Endadditionen mit denen des Vorjahres verglichen, und so hat man nun einen Überblick über die Schnelligkeit, mit der sich der Postscheckverkehr einbürgert.

Eine weitere Statistik, die an diesem Posten geführt wird, ist die Proteststatistik. Sie wird aus rein privatwirtschaftlichen Gründen angefertigt.

Durch sie kann man Schlüsse ziehen auf die Bonität des hereingenommenen Wechselmaterials. Zu gleicher Zeit hat man auch eine schwarze Liste fauler Wechselschuldner, da diese Statistik mit Namen geführt wird.

Sie sieht ungefähr folgendermaßen aus:

Proteste.

O. Z.	Nr.	Datum	Betrag		Akzeptant	Aussteller
1	25385	21./6.	523	20	A. Maier	R. Lehe

Auch sie wird auf den Schluß des Geschäftsjahres aufaddiert. Die Endaddition wird dann ins Verhältnis gesetzt zu der Addition der hereingenommenen Wechsel im Wechseleinnahmebuch bzw. Wechselkopierbuch, und man kann so den Prozentsatz der Protestwechsel auf die vereinnahmten Wechsel feststellen. In ihrer Eigenschaft als schwarze Liste werden in bestimmten Zeiträumen Auszüge aus ihr an gewisse Firmen gesandt (so an die Firma Paul Killis, Vermittlungsstelle deutscher Genossenschaften in Leipzig), die ihrerseits wieder auf Grund der Angaben, die sie von den verschiedenen Genossenschaften erhalten, die eigentlichen schwarzen Listen zusammenstellen und den Banken je einen Auszug übersenden. Auf diese Weise suchen die Kreditgenossenschaften das Risiko bei der Hereinnahme der Wechsel zu vermindern. Manche Genossenschaften führen außerdem noch eine Statistik über die gesamten Rückwechsel:

Rückwechsel.

Datum	Stück	mit Protest		ohne Protest		auf Wunsch	
22. 6. 13	4	2583	35				
	1					50	83
	1			423	90		

Andere Institute führen die Rückwechsel zusammen in einer Zahl auf. Wieder andere entnehmen alles Wissenswerte, auch die schwarze Liste, einem Verfallkalender, in welchem die Wechsel, wie der Name sagt, dem Verfall nach eingetragen worden sind.

Die Scheckstatistik, die ja, wie ich im zweiten Abschnitt erwähnt habe, auch für den Verband zu machen ist, wird in dem vorhin erwähnten Betriebe gemeinsam von A- und B-Kasse geführt. Der Kassenbuchhalter bucht die eingegangenen Schecks (freilich nur eigene) nicht sofort, sondern sammelt sie in einem bestimmten Fach, bis er genügend beisammen hat, und trägt sie dann zugleich in sein Journal und in die Statistik ein. Auf gleiche Weise verfährt auch der B-Kassenbuchhalter; dieser bekommt die meisten Verrechnungsschecks schon gruppenweise von der Abrechnungsstelle der Reichsbank. Die Scheckstatistik sieht ungefähr folgendermaßen aus (s. oben).

Auf dieselbe Weise wird auch eine Statistik über Platzanweisungen geführt.

Datum	Zahl	Betrag A-Kasse		Zahl	Betrag B-Kasse	
21. 6. 13	6	5532	25	3	837	50

Wir kommen nun zu den Statistiken, die an der Wechselabteilung geführt werden: es sind dies zwei: die eine ist eine Statistik über Diskont- und Bankwechsel, die andere eine Verpflichtungsstatistik. Die erstere stellt dar, wie groß die Anzahl und die Beträge der diskontierten Bankwechsel und der sonstigen Diskonten ist; es werden heute nur die Wechsel berücksichtigt, die gegen bar diskontiert werden; Diskonten in laufender Rechnung sind ausgeschlossen. Die Zahlen werden aus der Wechseleinnahme tageweise herausgezogen. Die Statistik bietet also eine Übersicht über das Bardiskontgeschäft und will angeben, welchen Prozentsatz die Bankwechsel, die ja zu dem sogenannten Privatdiskont hereingenommen werden, und wieviel Prozent die gewöhnlichen Diskonten, die bei den Kreditgenossenschaften ungefähr zum Reichsbanksatz diskontiert werden, von der Gesamtheit der Diskonten ausmachen.

Datum	Bankwechsel		Sonstige Diskonten	
	Anzahl	Betrag	Anzahl	Betrag

Die sogenannte fortlaufende Statistik, die Verpflichtungsstatistik, ist eine Art Obligo. Jeder Firma, die in der Regel Bankdiskonten diskontiert, wird in einem besonderen Heft eine Seite zum Verzeichnen der vereinnahmten Bankwechsel eingerichtet, desgleichen auch den Privatbanken, auf die gezogen ist. Täglich werden dann die Verpflichtungen in einer anderen Spalte ausgesetzt. Auf diese Weise kann man dann die durchschnittliche Verpflichtung der einzelnen Firma berechnen:

Fa. Loebs Sägewerke, Hier[1]).

Datum	Betrag	Stücke St.	Stücke à	a/Bank	Verfall
1913					
23./6.	150000	3	50000	Rhein. Cred. Bank	23./9.
				M 150000	
26./8.	300000	3	100000	Strauß & Co.	26./11.
	50000	1	50000	M 500000	
24./9.	20000	1	20000	Rhein. Cred. Bank	24./12.
				M 370000	

[1]) Die Zahlen der Eintragung vom 23. 6. sind durchstrichen zu denken, weil nach der letzten Eintragung (24. 9.), wie die Verfallspalte zeigt, bereits erledigt. Von den Eintragungen vom 26. 8. muß die in die Textspalte gesetzte Addition (M 500000) als gestrichen gelten, da vom 24. 9. ab eine andere gilt (M 370000).

Eine weitere Statistik wird von der Vorschußabteilung angefertigt, die Statistik über die gewährten Vorschüsse.

Vorschußstatistik.

Datum	O. Z.	Gegen Depot	G. Hypothek	G. Bürgschaft
21. 8. 13	1 2 3	800.—	20000.—	450.—

Sie zeigt an, welcher Art die Sicherheiten sind, die die Bank für die von ihr ausgeliehenen Gelder empfängt. Außer dieser Statistik wird vor dem Rechnungsabschluß eine Statistik über die Höhe der einzelnen Vorschußposten angefertigt, und zwar werden hier Gruppen gebildet von:

M 20—100	und dann
100—200	1000— 2000
200—300	2000— 5000
300—400	5000— 10000
usw. bis 1000	10000—200000

Die Ergebnisse dieser beiden Statistiken werden auch bei der Erläuterung der Konten im Jahresbericht aufgeführt. Sie sind für die Darstellung des Geschäftsrisikos außerordentlich wichtig.

Ähnlich der Vorschußstatistik wird in der Buchhaltung bei einigen Genossenschaftsbanken eine Konto-Korrent-Kreditstatistik geführt. Diese zeigt das Verhältnis der eingeräumten Kredite zu den wirklich in Anspruch genommenen Beträgen und die Deckung derselben: die Genossenschaftsbanken sollen im Interesse der Sicherheit keine Blankokredite gewähren. Als Beispiel der Aufstellung der Statistik führe ich die Form an, in der eine Heidelberger Genossenschaftsbank im kommenden Geschäftsjahr eine solche beginnen will:

Datum	Name	Eingeräumter Kredit				Davon während des Semesters in Anspruch genommen
		Hypothek	Bürgschaft	Depot	Andere Sicherheit	

Aus dieser Statistik läßt sich feststellen, wie sich der wirklich in Anspruch genommene Kredit zu dem eingeräumten verhält und welcher Betrag durch Hypothek, Bürgschaft, Depot (Faustpfand) oder durch andere Sicherheit gedeckt ist. Jedesmal, wenn ein Kreditvertrag am Kopfe des betreffenden Konto-Korrent-Kontos vermerkt wird, wird die Statistik nachgetragen. Als „in Anspruch genommener Kredit" wird die größte Schuld, die das betreffende Konto aufweist, eingesetzt. Diese Zahl wird beim Einsetzen der Provision in den Konto-Auszug erhalten, da die Genossenschaftsbanken die Provision für die laufende Rechnung von dem größten Schuldbetrag berechnen.

In der Effektenabteilung und im Korrespondenzbureau habe ich bei keiner Genossenschaft eine Statistik getroffen. Es kommt dies wahrscheinlich daher, daß die Genossenschaftsbanken fast nur Kommissionsgeschäfte abschließen und nur sehr wenige eigene Effekten und zwar nur festverzinsliche Werte für das Tafelgeschäft halten. Für eine Kursstatistik oder dergleichen besteht daher kein Bedürfnis, ebenfalls nicht für eine Statistik in der Korrespondenz.

Dies sind im großen Ganzen die statistischen Aufzeichnungen, die von Genossenschaftsbanken bis jetzt zum Teil geführt werden. Hingewiesen sei auf eine etwas schwierigere Statistik für Genossenschaftsbanken, die in Heft 11 des vorigen Jahrganges von Martin in dieser Zeitschrift dargestellt ist.

Stellung der Praxis zur Statistik.

Zum Schluß ist nun noch zu betrachten, wie sich die einzelnen Genossenschaftsbanken zur Privatwirtschaftsstatistik stellen.

Wie ich eingangs schon erwähnt habe, führen kleinere Institute keinerlei Statistiken und machen oft nicht einmal die Angaben an den Verband oder doch nur ungenau.

Es ist ihnen dies nicht zu verübeln, denn sie haben oft kaum das nötige Personal, um ihre Bücher ordnungsgemäß zu führen; manche Banken bestehen, wie ich schon erwähnt habe, aus den beiden Vorstandsmitgliedern und einem Lehrling. Des weiteren ist bei ihnen nicht das geringste Bedürfnis dafür vorhanden, da sie ihre Geschäfte ziemlich patriarchalisch führen und den Betrieb leicht überblicken können. Die größeren Kreditinstitute haben dagegen, wie ich vorstehend gezeigt habe, angefangen, einige Zweige ihres Betriebes statistisch zu beobachten. Ob sie dabei praktischst vorgegangen sind, will ich nicht beurteilen.

Soviel steht fest, daß die Genossenschaftsbanken der Privatwirtschaftsstatistik bis jetzt noch kein besonderes Interesse entgegenbringen und daß viele ihrer Leiter ihr ablehnend gegenüberstehen.

Ja, manche Genossenschaften sind sich dessen gar nicht bewußt, daß sie Statistiken anfertigen. So hat mir die größte Genossenschaftsbank Badens, die Freiburger Gewerbebank, auf meine Anfrage hin mitgeteilt, daß sie keinerlei statistische Aufzeichnungen macht. Nach den Berichten, die ich von anderen Instituten erhalten habe, glaube ich jedoch, mit Recht annehmen zu dürfen, daß diese Behauptung nicht ganz den Tatsachen entspricht.

Man kann sich nun vorstellen, daß die Anregung zur Anlegung einer Konto-Korrent-Zinsenstatistik, wie sie von Martin geschildert wird, nicht auf einen sehr fruchtbaren Boden fällt

Die meisten statistischen Feststellungen habe ich auf der Vereinsbank Karlsruhe e. G. m. b. H. gefunden, deren Direktor sehr warm für die stati-

stischen Feststellungen der Ergebnisse der einzelnen Geschäftszweige eintritt, wie er ja auch durch Vorschläge und Vorträge für die bankmäßige Ausgestaltung aller Schulze-Delitzschschen Kreditgenossenschaften sorgt (Bilanzschema der Großbanken, Abrechnungsstelle bei der Reichsbank usw.).

Er glaubt jedoch nicht, daß in den einzelnen Vorschußvereinen in absehbarer Zeit systematische Feststellungen werden gemacht werden, insbesondere, daß die Konto-Korrent-Zinsenstatistik, so interessant und nutzbringend sie auch sei, eingeführt wird, und zwar aus einleuchtendem Grund: Auch die größeren Genossenschaftsbanken haben nur notdürftig das Personal, welches sie zur Geschäftsführung benötigen, und bei vielen besteht ein erheblicher Teil des Beamtenpersonals aus Lehrlingen. So hatte eine Kreditgenossenschaft eine Zeitlang bei einem Gesamtbeamtenbestand von 40 Leuten 16 Lehrlinge.

Ferner haben alle diese Statistiken nur Wert, wenn sie genau geführt werden. Die Beamten und Lehrlinge haben jedoch im allgemeinen kein großes Interesse an diesen Aufzeichnungen und betrachten sie als unnötigen Ballast zu ihren anderen Arbeiten. Die Folge davon ist, daß die Statistiken inbezug auf Genauigkeit und Sorgfalt oft viel zu wünschen übrig lassen.

Die Einführung einer systematischen Statistik auch in diese Betriebe ist nur dadurch zu erreichen, daß die Erkenntnis vom Nutzen der Privatwirtschaftsstatistik in noch weitere Kreis dringt.

Die Technik des österreichischen Handels in amtlich nicht notierten Effekten (Exoten).

Von Fritz Suntych, Wien[1]).

I. Begriffliches.

Der Name „Exoten" ist ein Austriazismus und leitet seinen Ursprung von dem ominösen Jahre 1873 her. Nach der damaligen Deroute an der Wiener Börse wurden viele Aktien aus dem Wiener Kursblatt gestrichen und mit dem Ausdruck „Exoten" bezeichnet. Seither wurde der Ausdruck auch auf alle an der Börse überhaupt nicht notierten Werte erstreckt, wobei naturgemäß die ursprünglich üble Bedeutung dieses Wortes verschwinden mußte. Da im Auslande der Name „Exoten" zum Teil unbekannt, zum Teil — wie in Deutschland — für eine wesensverschiedene Art von Effekten angewendet wird, so ist dieser Ausdruck im Verkehr mit dem Auslande besser zu vermeiden.

II. Umfang des Exotenhandels.

Der Exotenverkehr umfaßt hauptsächlich den Handel in amtlich nicht notierten Aktien, Kuxen, Genußscheinen, aber auch Losen und Obligationen, Theateranteilscheinen usw. Es kommt ausnahmsweise vor, daß auch notierte, aber tatsächlich nicht oder sehr selten gehandelte Aktien im Bereiche des Exotenhandels verbleiben. Hingegen zählt der Verkehr in nicht notierten Devisen und Valuten, sowie der Handel mit zwar notierten, aber aus irgendeinem Grunde nicht lieferbaren Devisen nicht zum Exotengeschäft.

In den amtlichen Kursblättern der österreichischen Börsen notiert nur ein verhältnismäßig geringer Bruchteil der in Österreich vorhandenen Aktiengesellschaften. Nun ist es richtig, daß ein großer Teil der im finanziellen Jahrbuch für Österreich-Ungarn „Kompaß" aufgezählten Aktienunternehmungen Familiengründungen darstellt, deren Aktien scheinbar vollständig dem Handel entzogen sind. Selbst wenn man diese sogenannten „Familienaktien" dem Exotenhandel entzieht, so bleibt noch immer eine große Zahl von Aktien übrig, in denen ein außerbörslicher Umsatz erzielt wird.

Nun ist jedoch der Begriff „Familienaktie" wohl wirtschaftlich aber nicht handelstechnisch verwendbar, da es die Exotenpraxis bestätigt, daß auch Anteile von ursprünglich als „Familiengründungen" gedachten Unternehmungen infolge Erbteilungen, exekutiven Versteigerungen usw. auf den Markt gebracht werden. Nimmt man die Zahl der gehandelten Werte als Maßstab, so wird der Börsenhandel durch den Exotenverkehr übertroffen. Hingegen tritt der Exotenhandel dem tatsächlichen Umsatze nach an Bedeutung stark zurück. Der Exotenhandel ist in Wien konzentriert, wo sich einige Bankhäuser mit ihm befassen[1]).

III. Das Angebot und die Nachfrage im Exotengeschäft.

Über das Angebot ist nicht viel zu sagen. Es erfolgt durch Personen, die durch eine Subskription, durch einen Kauf zu Anlagezwecken oder durch eine Erbteilung usw. in den Besitz der Papiere gelangt sind und sich ihrer aus irgendeinem Grunde entledigen wollen.

Mannigfacher ist die Nachfrage nach exotischen Papieren. Als Käufer treten auf:

1. Kapitalisten, die eine höhere Verzinsung ihrer Kapitalien suchen, als sie ihnen durch kotierte Aktien geboten wird. Diese Gelegenheit bietet sich insofern häufig genug, als die Aufnahme- und Tragfähigkeit des Exotenmarktes eine beschränkte ist; mitunter kann schon einiges unbefriedigtes Angebot die Preise unverhältnismäßig sinken lassen, was dann billige Käufe ermöglicht. Da im Exotenhandel grundsätzlich per Kassa reguliert wird, so ist eine Terminspekulation, wie bei Ultimopapieren an der Börse ausgeschlossen; aber selbst die auf dem Kassamarkt der Börse vorkommende Spekulation à la longue ist hier eben aus dem vorerwähnten Grunde sehr erschwert.

[1]) Referat, gehalten am 6. Diskussionsabend der kommerziellen Lehrerschaft der Neuen Wiener Handelsakademie (Vors. Prof. Dörfel).

[1]) In wirtschaftlich fortgeschritteneren Ländern, z. B. Deutschland, hat der Exotenhandel auch dem Umsatz nach eine ungleich größere Bedeutung. Deshalb hat auch der vierte allgemeine deutsche Bankiertag eine eigene Kommission für die Angelegenheiten des Handels in amtlich nicht notierten Werten geschaffen und mit der Aufstellung von Usancen betraut, die im Bankarchiv XII. Jahrgang Nr. 7 abgedruckt sind. Damit sollen die vielfach schwankenden Usancen vereinheitlicht werden.

2. Vereinzelt wohl auch Spekulanten, die ungeachtet der unter 1. geschilderten Realisierungsschwierigkeiten, Anhaltspunkte für eine Steigerung der Dividende und in der Folge des Kurses zu haben glauben. Häufig kommt es kurz vor der Einführung eines Börsenwertes zu einer lebhaften Spekulation in diesem Papiere, die sich darauf gründet, daß die Einführung an der Börse erfahrungsgemäß ein Steigen des Kurses zur Folge hat.

3. Schließlich verschiedene Interessenten, z. B. Personen, die sich ein Stimmrecht in der Generalversammlung eines bestimmten Unternehmens sichern wollen, oder Interessenten, die eine zersprengte Familiengründung durch Aufkaufen der abseits befindlichen Aktien wieder herstellen wollen usw.

IV. Die Tätigkeit der Exoten-Bankhäuser.

In Wien befindet sich eine Anzahl von Bankhäusern, die den Exotenhandel als Spezialzweig des Bankgeschäftes betreiben. Neuestens hat auch eine Wiener Aktienbank eine eigene Abteilung für den Exotenverkehr errichtet. Die Tätigkeit dieser Bankhäuser ist eine mannigfaltige.

1. Zunächst suchen sie zwischen dem Angebot und der Nachfrage zu vermitteln. Hierbei nehmen sie Kauf- bzw. Verkaufsaufträge vorerst nur in Vormerkung; gelingt es, einen Kontrahenten ausfindig zu machen, was nicht immer leicht ist, so wird der ursprüngliche Auftraggeber hiervon benachrichtigt. Das Exotenbankhaus schließt nunmehr nach beiden Seiten ein Eigengeschäft ab und entgeht dadurch den für ihn nachteiligen Bestimmungen des Art. 372 HGB., der dem Kommissionär den sogenannten Preisschnitt verbietet. Durch das Eigengeschäft sichert sich der Exotenhändler einen Gewinn im vollen Ausmaße der Spannung zwischen Kauf- und Verkaufskurs. Daher ist der Exotenhandel ziemlich lohnend, obschon natürlich keine Kourtage und Provision dem Auftraggeber berechnet werden. Wird ausnahmsweise ein Auftrag kommissionsweise abgewickelt, so wird dem Komittenten die fallweise vereinbarte Provision, jedoch nie Kourtage, angerechnet.

Kostgeschäfte kommen nur selten vor und werden dann gewöhnlich im Kontokorrent als Effektenlombard durchgeführt. Hingegen sind Prämiengeschäfte und Arbitragen ausgeschlossen. Alle Umsätze in Exoten unterliegen dem Effektenumsatzsteuergesetz vom 9. März 1897.

2. Die unter 1. geschilderte vermittelnde Tätigkeit des Exotenbankhauses bedarf jedoch oft mühsamer Vorarbeiten. Während der Makler ziemlich mühelos auf Grund seiner Aufzeichnungen im Börsenlokale vermitteln kann, muß der Exotenbankier durch geschickte Anfragen bei mutmaßlichen Interessenten, durch Zirkulare usw. zu jedem Auftraggeber einen Kontrahenten zu finden trachten. Es ist Sache eines geschickten Exotenbankhauses, über die Eigentumsverhältnisse in den einzelnen Aktien genau unterrichtet zu sein. Ist dies der Fall, so ist die Vermittlung zwischen Käufer und Verkäufer bedeutend erleichtert, während sie sonst geradezu in Frage gestellt sein kann. Aus dem Gesagten folgt, daß die Exotenbankhäuser einen ausgebreiteten Nachrichtendienst unterhalten müssen, von dessen Beschaffenheit der Geschäftserfolg abhängt.

3. Mehrere Wiener Exotenhäuser geben regelmäßig erscheinende Kursblätter heraus.

Wirtschaftlich kommt den Exotenbanken insofern eine Bedeutung zu, als sie zwischen Angebot und Nachfrage in außerbörslichen Werten vermitteln und als Sammelpunkt für Käufer und Verkäufer bis zu einem gewissen Grade die Funktionen der Börse übernehmen. Der Exotenhandel ist ferner als eine Art Vorbereitung für den Börsenhandel wichtig. Die meisten notierten Börseneffekten machen vor der Einführung an der Börse das Exotenstadium durch.

V. Die Exoten-Kursblätter.

Die Exoten-Kursblätter erscheinen periodisch und haben mit den amtlichen Ähnlichkeit, unterscheiden sich aber von ihnen äußerlich und ihrem Wesen nach (siehe Beispiel).

Aus dem Beispiel[1]) ist zu ersehen, daß schon die Anordnung der Kolonnen eine andere ist als im amtlichen Kursblatt. Es fehlt die Zinskolonne und die Angabe des Kupontermins, weil die exotischen Werte stets inklusive Zinsen gehandelt werden.

[1]) Dem Kursblatte des Exotenbankhauses Sittig & Eibenschitz in Wien entnommen.

Effekt	Anzahl d. Stücke	Nominale	Dividenden (K)		Geld (K)	Ware (K)
			1910	1911		
Assekuranz-Gesellschaften.						
„Atlas", Lebens-, Militärdienst- und Rentenversicherungs-Aktiengesellschaft	3750	400	0	20	—	—
Erste böhm. allg. Lebens-Versicherungs-Aktien-Ges.	10000	200	8	8	270	280
Banken und Kredit-Institute.						
Allgemeine Kreditvereinsbank, Wien	5000	400	0	0	50	75
Bank für Tirol und Vorarlberg	12500	400	18	20	400	420
Bau- und Material-Gesellschaften.						
I. Floridsdorfer Tonwaren-Fabrik Lederer & Nessényi	6250	200	20	16	300	325
Berauner Aktienzementfabrik	2625	400	32	32	—	—

Wichtiger ist, daß die Kolonnen für die tatsächlich „gemachten" Kurse fehlen. Hingegen ist eine Kolonne für die Zahl der ausgegebenen Stücke vorgesehen. Die Rubrikbenennung „Geld und Ware" ist dem amtlichen Kursblatt entnommen, besitzt jedoch eine hiervon ganz verschiedene Bedeutung, wovon im nächsten Abschnitt die Sprache sein soll.

Die Aufnahme der Effekten in das Kursblatt erfolgt kostenlos, ja häufig sogar gegen den Willen des betreffenden Unternehmens. Ist es von einem Unternehmen allgemein bekannt, daß seine Aktien ausschließlich in Händen eines Eigentümers sind, so wird von der Einstellung im Kursblatt abgesehen.

VI. Kritische Untersuchung der Kursbildung in den Exoten-Kursblättern.

Das unter staatlicher Aufsicht herausgegebene amtliche Kursblatt gibt einen Bericht über die Kursbildung an der Börse und wird, wie sein Titel besagt, unter Mitwirkung des Sensalengremiums verfaßt. Es unterrichtet über die Schlußkurse, daneben sind noch die höchsten und niedrigsten Kurse vermerkt. Man hat somit eine Kontrolle, ob in einem bestimmten Effekt tatsächlich Geschäfte abgeschlossen wurden und erfährt auch die äußersten Kurse, zu denen das Effekt angeboten bzw. nachgefragt blieb. Das amtliche Kursblatt besagt dagegen nichts über die Höhe des Umsatzes, der für die Preisbildung offenbar von großer Wichtigkeit ist. Der gemachte Vorschlag, die Umsätze ebenfalls zu registrieren, darf in seiner Wirkung nicht überschätzt werden. Es ist nicht zu übersehen, daß bei der Konzentration des modernen Bankverkehrs die Aufträge vielfach schon innerhalb der Banken unter Umgehung der Börse zur Ausführung gelangen; und selbst wenn es gelänge, auch diese Umsätze festzustellen, so wäre über die Verkäufer und Käufer und deren Motive nichts bekannt[1])

Die Geld- und Warenkurse geben wieder keinerlei Aufschluß über deren Konsistenz. Es ist nicht gleichgültig, ob zu einem angegebenen Kurse 1 oder 20 Schlüsse Aufnahme finden, ob nicht schon etwa nach dem zweiten Schlusse der Kurs zum Weichen gebracht wird. Aus dieser Skizze geht hervor, daß auch das amtliche Kursblatt allein die Kenntnis der Marktlage nicht vermitteln kann. Noch viel weniger ist dies bei den Exotenkursblättern der Fall.

Die exotischen Kursblätter sind durchaus private Preisaufzeichnungen, die rechtlich in die Gruppe der unverbindlichen Offerte (Einladungen) einzureihen sind. Infolgedessen obliegt dem Kursblattempfänger die Antragstellung, und die Exotenbank kann von Fall zu Fall den Antrag annehmen oder ablehnen. Hieraus folgt, daß sämtliche Exotenkurse sich als sogenannte „Ausweichkurse" qualifizieren, die im Börsenverkehr als berüchtigt gelten, aber auch vorkommen.

In einzelnen kommen die Kurse zustande:

a) Durch tatsächlich abgeschlossene Geschäfte. Solche Kurse weisen in ihrer Entstehung noch die größte Analogie zu den Börsenkursen auf. Es sind doch wenigstens Marktkurse als Folge von stattgefundenen Umsätzen. Jedoch darf nicht übersehen werden, daß der Exotenhändler auch bei diesen Kursen für künftige Geschäfte nicht im Worte bleiben muß.

b) Durch Taxierung seitens der Exotenhändler. Hier wird die Exotenbank mangels einer anderen Richtschnur für die Bewertung auf den inneren Wert der Papiere zurückgreifen. Der innere Wert einer Aktie ist im wesentlichen die Resultante der beiden Komponenten: Anteil am Gesellschaftsvermögen und verhältnismäßiger Anspruch am Gewinn. Behufs Ermittlung der Quote am Gesellschaftsvermögen wird er die Bilanz des betreffenden Unternehmens zu Rate ziehen, wobei es Sache seines Scharfsinnes bleibt, etwaige Über- oder Unterbewertungen der Aktiven sowie stille Reserven aller Art aufzufinden und in Rechnung zu ziehen. Wenn dies geschehen, so verhilft eine einfache Division des Reinvermögens durch die Anzahl der ausgegebenen Aktien zur Ermittlung der Quote. Der innere Wert wird aber auch mitbestimmt durch den verhältnismäßigen Anspruch am Reingewinn. Der Schätzende wird entweder die letzte Dividende oder den Durchschnitt der letzten Jahre als Basis annehmen, immer aber auch die zukünftige Dividende auszumitteln trachten. Durch Kapitalisierung der Dividende gelangt man sodann ebenfalls zu einer Bewertung der Aktie, die in ihrem Ergebnis nicht immer mit der vorhin gezeigten übereinstimmen wird. Schwierigkeiten bereitet hierbei nur die Beantwortung der Frage, zu welchem Zinsfuße zu kapitalisieren sei. Je nach der Wahl des Zinsfußes werden die Bewertungsresultate verschieden ausfallen. Wirtschaftlich gerechtfertigt ist eigentlich nur eine Kapitalisierung, die den vorhin abgeleiteten Reinvermögensanteil nicht überschreitet. Bei höheren Dividendenerträgnissen, deren Kapitalisierung die Vermögensquote übersteigt, wird man einen entsprechend höheren Kapitalisierungszinsfuß anschlagen und so eine Risikoprämie für eventuelle künftige Dividendenkürzungen in die Kalkulation einführen. Im allgemeinen gilt somit der Satz, daß mit der Entfernung des kapitalisierten Wertes über oder unter die Vermögensquote der Kapitalisierungszins steigt oder fällt. Nimmt man beispielsweise an, daß eine Exote A bei K 1000 Nominale einen Anteil am Gesellschaftsvermögen von K 1000, eine andere Exote B bei K 1000 Nominale einen Vermögensanteil von K 1600 repräsentiert; bei beiden Gesellschaften sei eine Dividende von K 160 zur Ausschüttung gelangt. Man wird bei dem ersten Unternehmen richtig etwa zu 6 % kapitalisieren, was einen Kurswert von K 2767 ergibt, während im zweiten Falle vielleicht eine 5%ige Kapitalisierung angemessen erscheint und K 3200 als Kurswert ergeben wird. Es versteht sich von selbst, daß die Wahl des Kapitalisierungszinsfußes und dessen Abstufungen Sache der Taxierung sind.

Der Exotenbankier wird jedoch außerdem wirt-

[1]) Vgl. Prion, Die Preisbildung der Wertpapierbörse. S. 103.

schaftliche, für die Bewertung belangreiche Momente ins Kalkul ziehen; er wird z. B. die Kurse von kartellierten Unternehmungen höher einschätzen als von nicht kartellierten, weil Kartelle im allgemeinen gleichmäßige Erträgnisse gewährleisten u. s. f.

c) Durch Mitteilungen aus interessierten Kreisen. Hier und da werden Unternehmungen besonderes Gewicht darauf legen, sich zu ganz bestimmten Kursen bewertet zu sehen. Solche Unternehmungen werden den Exotenbanken die von ihnen gewünschten Kurse behufs Veröffentlichung bekannt geben. Schließlich sei noch bemerkt, daß die Art der Entstehung des Kurses aus dem Exotenblatte nicht zu entnehmen ist.

Über den Wert der Streckenreklame.

Von Ludwig Lindner, Mannheim.

Die Frage nach der Notwendigkeit der Streckenreklame oder der Außenreklame überhaupt wurde von seiten der Gegner dieser Reklameart wiederholt aufgeworfen und ohne tiefere Begründung verneint, so insbesondere von Professor Dr. Paul Schumann in Dresden in einem vielverbreiteten Presseartikel: „Braucht die Industrie Außenreklame?“ Die eingehendere Untersuchung der Frage ist daher von größter praktischer Bedeutung für alle mit Außen- und Streckenreklame arbeitenden Kreise von Handel und Industrie.

Zunächst ist vorweg zu nehmen, daß unter „notwendigen“ Erscheinungsformen des Wirtschaftslebens nicht nur solche zu verstehen sind, ohne die die Einzel- oder die Gesamtwirtschaft nicht bestehen könnte. Einem Vertreter dieser Anschauung müßte die primitivste Wirtschaftsstufe als die vollkommenste erscheinen. Denn die Naturalwirtschaft zeigt am besten, unter welch einfachen Bedingungen das Wirtschaftsleben tatsächlich bestehen kann. Die Freunde des kulturellen und wirtschaftlichen Fortschritts werden dagegen alle der Wirtschaftsentwicklung förderlichen Bedingungen als notwendige ansehen. Jedes zur Erhebung der Betriebsrente geeignete Mittel ist für vorwärtsstrebende Einzelunternehmer und damit für die Gesamtwirtschaft ein objektives Bedürfnis, eine Notwendigkeit.

Die Notwendigkeit der Reklame als solcher bestreiten auch diejenigen nicht, welche die Notwendigkeit der Außen- und Streckenreklame verneinen. Merkwürdigerweise sind sogar gerade die größten Interessenten der Zeitungsreklame, nämlich die Zeitungsverleger, die ohne das Inseratengeschäft nicht leben könnten und die Notwendigkeit und Bedeutung der Inseratenreklame immer und immer wieder betonen, in der Regel Feinde der Streckenreklame. Auf die inneren Gründe hierfür wird in anderem Zusammenhang noch einzugehen sein. Die Reklame ist für den Unternehmer heute so notwendig wie Stoff und Kraft: denn, wie Mark Twain treffend sagt, „wenn einer Gold für Blei anzubieten hätte, er wird es nicht los werden, wenn er es nicht anzukündigen versteht“. Der Fabrikant und Kaufmann braucht die Reklame so notwendig wie der Redner das Wort, und die Wahl einer bestimmten Reklameform, die ihren Zweck erfüllen soll, ist für sie so wichtig wie für den Redner die Wahl eines treffenden Ausdrucks.

Die Außen- und Streckenreklame ist dann eine notwendige Reklameform, wenn sie dem Zweck der Reklame, der Vermittlung von Angebot und Nachfrage, der Herbeiführung eines Kaufgeschäfts förderlich ist. Sowohl die rein theoretische Untersuchung als die praktische Erfahrung lehren, daß dies bei der Außen- und Streckenreklame im höchsten Maße zutrifft.

Die theoretische Untersuchung fällt in das Gebiet der Psychotechnik, der Psychologie des Wirtschaftslebens, das von Hugo Münsterberg, dem Austauschprofessor der Harvarduniversität in Cambridge, in seinem neuesten Werk „Psychologie und Wirtschaftsleben“ bahnbrechend bearbeitet worden ist. Münsterberg beschäftigt sich u. a. auch mit der Wirkung der Anzeigen und Werbemittel (S. 149ff.). Da ist es nun interessant zu verfolgen, daß alle Voraussetzungen, die dieser Gelehrte für die Wirksamkeit einer Anzeige (im weitesten Sinne, also vor allem auch des Plakats) aufstellt, bei dem Außen- und besonders bei dem Streckenplakat am vollkommensten verwirklicht sind, selbst vollkommener als bei der wirksamsten Zeitungsannonce. Er erkennt — übrigens völlig übereinstimmend mit den Erfahrungen des Reklamefachmannes — als grundlegende und wichtigste Momente die leichte Auffaßbarkeit, den lebhaften Eindruck und die Häufigkeit der Wiederholung (S. 153 a. a. O.).

Am leichtesten aufgefaßt wird bekanntlich eine Anzeige, die, wie das Streckenplakat, sich auf die Wiedergabe eines einzigen Schlagwortes, der angepriesenen Marke, beschränkt: Auerlicht, Just-Wolframlampe, Pelikan-Tinte, Tellschokolade. Dies ist auch der Grund, weshalb die Streckenreklame fast ausschließlich für unsere Markenartikelindustrie in Frage kommt.

Den lebhaftesten Eindruck erweckt ebenfalls eine Anzeige, die, wie das Streckenplakat, in einem gewissen äußeren und inneren Gegensatz zur Umgebung steht. Dieser Gegensatz kann aus anderen, besonders ästhetischen Rücksichten, durch feine Farbenabtönung, gefälligen Entwurf, gute Anordnung des Textes, mäßige Größe, geschickte Wahl des Aufstellungsortes in freier Umgebung und der Anbringungsstelle in der Hausarchitektur in einer Weise sympathisch gemildert werden, daß die Reklamewirkung nicht aufgehoben und bei feinfühligen Menschen sogar verstärkt wird. Das Zeitungsinserat, das Plakat an der Anschlagssäule und das Schild am Laden wird in seiner Wirkung beeinträchtigt durch die gleichartigen Gegenstände, die es umgeben und die mit ihm und zwar, wenn möglich, noch viel stärker wirken sollen. Wenn der Zeitungsleser seinen Blick und seine Aufmerksamkeit einmal auf den Inseratenteil der Zeitung oder der Spaziergänger auf eine Plakatsäule eingestellt hat, dann läßt er die einzelnen Ankündigungen gleichgültiger auf sich wirken, als wenn ihm ein Strecken-

plakat draußen allein, isoliert entgegentritt. Es ist eine alte psychologische Erfahrung, daß unwillkürliche, unerwartete Eindrücke eine tiefere Spur in unserem Gedächtnisse zurücklassen, also einen höheren Gedächtniswert haben als solche, auf die man irgendwie vorbereitet ist.

Dazu tritt die für das Streckenplakat typische Häufigkeit der Wiederholung. Der Beschauer liest die Empfehlung, weil er sie lesen muß. Liest er sie hier nicht, so liest er sie dort, denn sie ist überall und überall gleich typisch (vgl. die Ausführungen des Verfassers in „Die Reklame, ihre Kunst und Wissenschaft", Berlin 1913, S. 149ff.). In keiner anderen Reklameart ist die erste und natürlichste Voraussetzung einer Reklamewirkung so vollkommen verkörpert wie im Dauerplakat, nämlich der Zwang zur Beachtung. Das Inserat und das Plakat an der Anschlagssäule sind vorübergehender Natur; sie verschwinden bald wieder, während das Dauerplakat uns an der nämlichen Stelle immer wieder begegnet, was seinen Erinnerungswert außerordentlich erhöht. Diese Tatsachen haben die Amerikaner und Engländer, die Meister der Reklame, längst erkannt und mit Riesenerfolg praktisch verwertet. Dem deutschen Kaufmann wird die Handhabung dieser wertvollen Waffe im in- und ausländischen Wettbewerb leider vielfach noch durch starke Voreingenommenheiten erschwert, auch wenn er sich ihrer in maßvoller, nicht amerikanischer Weise bedienen will.

Die im Streckenplakat am vollkommensten verwirklichte typische Wiederholung ist um so wichtiger, als nach einem bekannten psychologischen Gesetze die ganz abstrakte Lust am bloßen Wiedererkennen sich leicht auf den wiedererkannten Gegenstand überträgt. „Der Käufer, der im Laden die Auswahl zwischen verschiedenen Gegenständen hat, mag zunächst gar nichts darüber wissen, wie weit der eine den anderen überragt. Die bloße Tatsache aber, daß einer unter ihnen einen Namen trägt, der schon vielfach in Anzeigen dem Bewußtsein entgegenkam, genügt, um ein gewisses warmes Bekanntheitsgefühl hervorzurufen und nun durch die Übertragung der Gefühlslage eine Bevorzugung des angepriesenen Dinges zu bewirken" (Münsterberg).

Dazu kommt endlich die Suggestionskraft, die dem Streckenplakat nicht minder innewohnt wie anderen guten Werbemitteln. Der fortgesetzte Hinweis auf ein bestimmtes Beleuchtungsmittel (Osram-, Wolfram-, Auerlampe) suggeriert dem Interessenten nicht nur den Wunsch nach einer moderneren Beleuchtungsart, wenn er sie noch nicht eingeführt haben sollte, sondern auch den Wunsch, gerade das auf den bekannten Plakaten so oft genannte Fabrikat einmal zu versuchen und in einem Moment der Gleichgültigkeit und Bequemlichkeit unterliegt er ganz sicher dem kategorischen Imperativ, der Suggestion des geschickten Reklamesystems, das ihn beginnend beim Plakat an der Bahnstrecke oder unterstützt durch das Plakat unwiderstehlich dem Endzwecke zuführt, nämlich dem Abschluß eines Kaufgeschäftes über den angezeigten Gegenstand.

Es ist interessant, die Psyche des Käufers auf dem eben geschilderten Wege an der Hand eines praktischen Beispiels kurz zu verfolgen. Jemand fährt zum Vergnügen oder in Geschäften von Dresden nach Leipzig und denkt augenblicklich an alles mehr als daran, mit welcher Tinte er schreiben, welche Zigarette er rauchen, welche Schokolade er essen soll. Da wirft er einen Blick zum Fenster hinaus und liest an einem einfachen, ländlichen Schuppen in weißen Buchstaben auf angenehmem, dunkelgrünem Grunde die Worte „Tellschokolade". Er bekümmert sich nicht weiter darum. Einige Kilometer weiter tauchen die nämlichen Worte wieder auf, da noch einmal usf. Hat er sie an einem Ort übersehen, liest er sie am nächsten oder doch ganz gewiß auf der nächsten Fahrt und die Plakate haben schon ihren ersten Zweck erreicht: sie sind beachtet, jemand ist auf sie aufmerksam geworden und hat sich den einfachen, leicht aufzufassenden Text, die Marke eingeprägt. Wie dieser Reisende, so fahren stündlich Tausende, im Jahre Millionen an den gleichen Plakaten vorbei, nicht nur an der Strecke Dresden-Leipzig, sondern am ganzen System, an allen bedeutenden Bahnlinien. Diesen Millionen von Interessenten — die Streckenreklame ist natürlich nur für Massenartikel bestimmt und geeignet — ergeht es ebenso. Nun sind zwar unter diesen Millionen keine tausend, in denen der Eindruck der Plakate etwa unmittelbar den Wunsch oder das Bedürfnis weckt, nun sofort Schokolade und gerade Tellschokolade zu kaufen. Es wäre aber sehr kurzsichtig, daraus den öfters gehörten Schluß zu ziehen: diese Reklame sei wertlos, weil doch kein Mensch um ihretwillen die angepriesene Marke kaufe. Der Reklamepsycholog denkt tiefer und der Reklamefachmann hat eine bessere Erfahrung. Der Reisende braucht nicht gleich in den nächsten Laden zu laufen. Es wird aber der Tag kommen, an dem er in einem Laden steht, Schokolade kaufen will und sich plötzlich vor der Entscheidung sieht, welches der Dutzend Fabrikate er versuchen will. In diesem Augenblick fährt ihm der Name „Tellschokolade" durch den Kopf. Er erinnert sich von dieser einmal gehört zu haben, vielleicht gar nicht wann und wo, jedenfalls aber haftet die Marke tiefer in seinem Gedächtnisse als irgendeine andere. Er gehorcht der Reklame, weil sie ihm das Nachdenken spart und ihn auf den Weg drängt, den er sonst selbst finden müßte. Dies ist nur ein Käufertypus. Bei den anderen wird je nach Temperament, Beruf, Geschlecht, Alter usf. der Weg ein anderer sein, aber die Endwirkung in zahllosen Fällen die gleiche und die Masse macht den Erfolg.

Sind einmal neue Käufer gewonnen, so muß natürlich die Ware selbst für sich zu sprechen beginnen, sie muß gut und preiswert sein, um sich die Käufer zu erhalten. Auch das wird von Unkundigen gewöhnlich übersehen. Die umfangreichste und wirksamste Reklame ist wertlos, wenn sie eine

schlechte, nicht preiswerte Sache empfiehlt, die vom Publikum nach den ersten durch die Reklame veranlaßten Versuchen abgelehnt wird. Minderwertige Waren würden sich im Wege der Dauerreklame rasch zu tot empfehlen.

Die Richtigkeit dieser einfachen Untersuchungen wird durch die Erfahrungen der Reklameinteressenten erhärtet, die sich der Streckenreklame bedienen. Eine ziffermäßige Statistik darüber, welche Wirkungen gerade die eine oder andere Reklameart auf den gesamten Geschäftsumsatz während einer bestimmten Periode hat, wird natürlich wegen der Verschiedenartigkeit der zusammenwirkenden Reklamearten einer großzügigen Verkaufsorganisation und der sonstigen äußeren und inneren Ursachen des geschäftlichen Erfolges nie möglich sein. Dazu kommt, daß die Fabrikanten ihr Material über die mit der Reklame und den einzelnen Reklamemitteln gemachten Erfahrungen natürlich streng für sich behalten und für ihre eigenen Zwecke verwerten, statt es der Konkurrenz und der Öffentlichkeit preiszugeben, endlich, daß die ganze Streckenreklame bei uns in Deutschland in den Kinderschuhen steckt. Am meisten wurde bisher über die Streckenreklame von ihren Gegnern geredet und geschrieben, die aber die Frage nicht praktisch untersuchten, sondern die Streckenreklame einfach theoretisch ablehnten.

Jedenfalls steht aber fest, daß alle Unternehmungen, die sich bisher der Streckenreklame bedienten, geschäftlich sehr erfolgreich arbeiteten und trotz verschlechterter Absatzverhältnisse und Konjunktur, trotz fieberhafter Konkurrenz gerade in der für die Streckenreklame fast allein in Betracht kommenden Marken- und Massenartikelindustrie und trotz der leidenschaftlichen Anfeindungen der Streckenreklame von seiten des Heimatschutzes und der darin begründeten schädlichen, gesetzlichen und behördlichen Verbote in der vordersten Reihe der betreffenden Industrien stehen, vorausgesetzt natürlich, daß die angepriesenen Fabrikate auch tatsächlich erstklassig und preiswert sind. Man braucht nur an die Auergesellschaft in der Beleuchtungsindustrie, an die Firmen Hartwig & Vogel und Stollwerk in der Schokoladenindustrie, an die Firmen Continental und Dunlop in der Pneumatikindustrie, an die Firmen Riebeck und Schultheiß in der Brauindustrie, an die Firma Bahlsen (Leibniz-Keks) in der Cakes- und Waffelindustrie usf. zu erinnern.

Die Zigarettenfabrik Georg A. Jasmatzi A.-G. in Dresden ließ z. B. im Frühjahr 1908 an Bahnlinien 500 große und an Verkehrsstraßen 1000 kleine Plakate anbringen. Aber schon im Jahre 1910 erteilte sie, jedenfalls nicht auf Grund schlechter Erfahrungen, einen Auftrag von über 350000 M zur Anbringung von Reklameholztafeln an fast allen Hauptbahnlinien im ganzen Deutschen Reiche und gerade in den letzten Jahren hat die Firma einen ganz fabelhaften Aufschwung erlebt.

Ein Berliner Reklameinstitut veröffentlichte in einer Broschüre „Die Streckenreklame" anerkennende Urteile vieler hervorragender Firmen, die sich mit Vorliebe dieser Reklameart bedienten. Die Beweiskraft solcher Äußerungen wird erhöht durch die bereits erwähnte Tatsache, daß sich die Reklameinteressenten trotz der erbitterten Befehdung durch Reklamegegner und Polizeibehörden und die damit verbundenen Kosten, Schäden und Unannehmlichkeiten bis heute nicht zu einem Verzicht auf die Streckenreklame entschließen konnten. Sie legen also offenbar auf die Beibehaltung dieser Reklame den allergrößten Wert.

Von besonderer Bedeutung ist ferner die Einmütigkeit, mit der die hervorragendsten wirtschaftlichen Interessenvertretungen die Streckenreklame gegen übertriebene Beschränkungen in Schutz nehmen. Es sei vor allem auf die Kundgebung des Deutschen Handelstags vom 25. Juni 1912 verwiesen (vgl. „Handel und Gewerbe" 1912, S. 716). Im nämlichen Sinne hat sich der Hansabund in seinem Organe „Hansabund" 1912, Nr. 48 und der Bund der Industriellen in seinem Organe „Deutsche Industrie" wiederholt, zuletzt in der Nummer 20 des Jahrg. 1913 ausgesprochen. Für eine unnötige und wertlose Sache würde dies nie geschehen.

Ein weiteres Zeichen dafür, welchen Wert speziell die französischen Reklameinteressenten der Streckenreklame beimessen, ist die Tatsache, daß die Reklame an eigens erbauten Planken dort trotz einer Steuer von 100 bis 400 Franks für den Quadratmeter je nach der Größe des Plakats fortbesteht und fortbestehen wird; die Plakate an Häusern sind nicht besteuert.

Daß aber auch die Gegner der Streckenreklame tatsächlich doch ihren wirtschaftlichen Wert zu schätzen wissen, geht z. B. aus einem an den Verband der Reklameinteressenten gerichteten, die Einrichtung gemeinsamer Reklameausschüsse ablehnenden Schreiben des Sächsischen Heimatschutzes, gezeichnet von Professor Dr. Paul Schumann in Dresden, hervor, in dem es heißt: Wir haben gar keinen Grund dazu, Hilfe zu leisten, daß auswärtige Reklamebureaus und nichtsächsische Industrielle in Sachsen durch Draußenreklame Geschäfte machen.

Endlich spricht es für den Reklamewert des Streckenplakats, daß die Zeitungen in ihm eine gefährliche Konkurrenz ihrer Inseratenreklame sehen und bekämpfen, auf deren Erträgnissen bekanntlich die ganze Blüte des modernen Zeitungswesens beruht. Die Einnahmen aus dem Zeitungsverkauf würden den überaus kostspieligen Apparat einer Zeitung lange nicht mehr bezahlt machen. Es ist daher begreiflich, wenn die Zeitungsverleger sich gegen jede wirksame neue Reklameart, die ihr Anzeigemonopol schwächen könnte, mit allen Mitteln wehren. Eine solche Schwächung befürchten die Zeitungen von der Dauer- und Außenreklame, deren wirksamste Abart gerade die Streckenreklame ist. Es muß aber bemerkt werden, daß dieser kurzsichtige Standpunkt durchaus nicht von allen, besonders nicht von den bedeutendsten Zeitungen vertreten wird. Denn die Streckenreklame wird, wie überhaupt die Außenreklame, nie einen Ersatz,

sondern immer nur eine Ergänzung der Inseratenreklame bilden können. Gerade die Hauptinteressenten der Außenreklame gehören erfahrungsgemäß auch zu den bedeutendsten Inserenten.

Nur diese Beeinflussung der öffentlichen Meinung durch die allmächtige, hier aber vielleicht nicht immer ganz objektive Presse, der dabei auch noch der werbekräftige Heimatschutzgedanke zu Hilfe kam, läßt es für den Kenner der Verhältnisse erklärlich erscheinen, daß ein ernstlicher Zweifel über die Notwendigkeit und den Wert der Streckenreklame überhaupt entstehen konnte. Man hätte sonst, wie in anderen Dingen, gewiß ruhig darauf vertraut, daß die deutschen Unternehmer in der Streckenreklame nicht Millionen als werbendes Kapital im wahrsten Wortsinne angelegt hätten, wenn diese Reklameart als eine unnütze und tote Sache anzusehen wäre.

Vorbereitung der Handelsverträge und handelspolitische Internationalisierung.

Von Max Metzner, Düsseldorf.

Der kurzsichtige Beobachter der zoll- und handelspolitischen Beziehungen unserer Kulturstaaten pflegt für gewöhnlich die Höhe der einzelnen Zollsätze als Maßstab für Begünstigung oder Erschwerung der Einfuhr anzusehen. Dabei vergißt er aber, daß es außer der Zollsatznormierung noch eine große Anzahl gleichartig wirkender Mittelchen gibt. Von den prinzipiellen Fragen wie Meistbegünstigung oder Reziprozität, von den schwerwiegenden Zollschikanen wie ungerechtfertigte Wertfestsetzungen oder parteiische Anwendung des Zollstrafrechts usw. soll hier gar nicht einmal die Rede sein. Es bestehen außerdem noch viele Hemmungen des internationalen Handelsverkehrs. Hier sollen vor allem die Zollbehandlung sogenannter gemischter Waren, die Tarabehandlung und die sogenannten indirekten Spesen wie Behandlung von Geschäftsreisenden, Emballagen, Warenproben, Katalogen und Reklamedrucksachen berücksichtigt werden, alles zoll- und handelspolitische Maßregeln, die in ihrer Summe, bisweilen sogar allein schwerer als Zollsätze auf den Export drücken. Solange die Festsetzung dieser Maßnahmen in dem freien Ermessen der einzelnen Staaten verbleibt, d. h., soweit nicht vertragliche Bindungen bestehen, werden die Klagen über ihre unberechtigte Gestaltung nicht verstummen. Daraus entspringt die Frage, ob es möglich und zweckmäßig wäre, gemeinsame gleichartige Vereinbarungen aller interessierten Staaten über diese Punkte herbeizuführen. Angesichts der binnen kurzem zu erwartenden Neuordnung des Zolltarifs und der Neugestaltung der auf ihm ruhenden Handelsverträge erscheint die Lösung dieser Frage besonders aktuell und dringend und wurde auch bereits in Bearbeitung genommen.

Ehe wir aber hierauf eingehen, ist es vielleicht angebracht, noch ein kurzes Wort über die Organisation der Vorbereitungen zum Zolltarif und zu den Handelsverträgen überhaupt zu sprechen. Sowohl in der vorigen Zollkampagne als auch jetzt fehlte es an einer einheitlichen planmäßigen Gestaltung der vorbereitenden Erhebungen, Besprechungen und Bearbeitungen des zur Vertretung spezifischer Interessen notwendigen Materials, und in dem Wettstreit der Handelskammern, der Branchenverbände, der zentralen gemischten Wirtschaftsverbände, der für bestimmte Staaten errichteten Wirtschafts- und Handelsvertragsvereine und sonstiger Organisationen wurde und werden notwendige berechtigte Interessen abgeschwächt zugunsten weniger bedürftiger und wird eine Unmenge von Arbeit und Zeit vergeudet. Auch hier müßte notwendigerweise eine Arbeitsteilung durchgeführt werden, die allerdings infolge der verwickelten Organisation und der Gegensätze in unserer Volkswirtschaft schier unüberwindlichen Hindernissen begegnet. Da heute fast jede Industrie über eine Branchenorganisation verfügt zur Wahrnehmung und Förderung ihrer spezifischen wirtschaftlichen Interessen, so wäre es unbedingt zweckmäßig, alle Wünsche einer bestimmten Industrie hinsichtlich der Zollsatznormierung ihrer Rohmaterialien und Fertigfabrikate allein von ihrem Verbande vertreten zu lassen, der in geeignetster Weise imstande ist, die wirtschaftlichen Voraussetzungen zur Begründung einer Beibehaltung oder Änderung dieser Zölle festzustellen. Nebenbei ist ein Zusammenarbeiten solcher Branchenverbände bei gemeinsamen Interessen an einem oder einigen bestimmten Zollsätzen erwünscht. Beispielsweise ein solidarisches Zusammengehen aller Baumwollgarnverbraucher gegen eine beabsichtigte Erhöhung der Baumwollgarnzölle. Die Prüfung und Begutachtung der eingehend begründeten Wünsche der einzelnen Industrien müßte der Regierung und den Gesetzgebern vorbehalten werden, die wohl in höherem Maße eine unparteiische Handhabung garantieren als alle übrigen in Frage kommenden Instanzen. Die zentralen gemischten Wirtschaftsverbände wie der Zentralverband Deutscher Industrieller oder der Bund der Industriellen, Vereinigungen zur Wahrnehmung spezieller wirtschaftlicher Interessen wie der Handelsvertragsverein, Wirtschaftsvereinigungen für bestimmte Staaten wie die deutsch-französische oder deutsch-russische Handels- und Wirtschaftsvereinigung und nicht zuletzt auch der deutsche Handelstag als Zentralvertretung aller Handelskammern müßten ihre Tätigkeit auf die Regelung aller eingangs genannten Fragen allgemeiner Natur beschränken, d. h. auf alle Punkte, die in einem Handelsvertrage geregelt werden mit Ausnahme des Zolltarifs selbst, denn eine Verfechtung zollpolitischer Wünsche durch die ebengenannten Verbände würde zweifellos ihrem Charakter entsprechend zu einer Vernachlässigung oder gar Zurücksetzung berechtigter Wünsche einzelner Industriezweige führen. So werden beispielsweise allgemein der Zentralverband Deutscher Industrieller als Vertreter der Rohstoff- insbesondere der Kohlen- und Schwereisenindustrie und der Bund der Industriellen als Vertreter der Fertigfabrikatsindustrien angesehen (ob mit Recht soll hier nicht

untersucht werden), deren zollpolitische Interessen ja in den meisten Fällen direkt divergieren.

Gerade der Handelsvertragsverein hat in neuester Zeit mit aller Energie die Handelsvertragsvorbereitungen in sein Tätigkeitsfeld aufgenommen und sucht mit mehr oder weniger Erfolg eine zentrale Organisation durchzuführen. Vor mehr als einem Jahre wurde in einer Delegiertenversammlung zahlreicher wirtschaftlicher Vertreter, insbesondere der verschiedenen zentralen Verbände und der Fachvereine, ein sogenanntes „Handelspolitisches Verständigungs-Komitee" gebildet, das in seiner ersten Arbeitssitzung im Frühjahr 1912 unter anderem folgende Fragen in sein Arbeitsprogramm aufgenommen hat: Einheitliche Tarabehandlung, Reziprozität oder Meistbegünstigung, Behandlung von Geschäftsreisenden und Warenproben, systematische Gestaltung des Vertragstextes, Produktionsstatistik, Zollbehandlnng von Katalogen und Reklamedrucksachen, Retourwarenbehandlung. Wir wollen im folgenden die in der Einleitung angegebenen Punkte erörtern, die sich ja zum Teil mit diesem Arbeitsprogramm decken.

Zunächst sei kurz auf die Verzollung der sogenannten gemischten Waren hingewiesen, die besonders für Erzeugnisse der Textilindustrie von weittragender Bedeutung ist. Unter gemischten Waren verstehen wir alle Erzeugnisse, die aus verschiedenen Materialien oder Stoffen zusammengesetzt sind. In der Textilindustrie erfreuen sie sich einer wachsenden Beliebtheit, und es gibt heute kaum noch irgendwelche Warenqualitäten, die aus einem einheitlichen Rohmaterial verfertigt sind. Zum Teil dienen ja diese Mischungen dazu, geringer wertigen Qualitäten ein glänzendes Äußeres zu verleihen. Von vielen Seiten wird allerdings demgegenüber für Qualitätswaren eventuell durch Schaffung bestimmter Normen und entsprechende Bezeichnung der Waren eine lebhafte Propaganda getrieben, die aber in Fabrikantenkreisen vielfach noch auf Widerstand stößt. Da infolge der außerordentlichen Mannigfaltigkeit der bestehenden Mischungen eine besondere Zollnormierung für jede Variation unmöglich durchgeführt werden kann, begnügen sich die Zolltarife gewöhnlich mit einer allgemeinen Zollregelung dieser Warenqualitäten, die allerdings der Willkür der tarifierenden Zollbehörden zahlreiche Wege offen läßt, und die Klagen über ungerechtfertigte Klassifizierung und Zollbelastung sind sehr zahlreich. Der deutsche Zolltarif bestimmt, daß die aus verschieden tarifierten Bestandteilen zusammengesetzten Waren nach dem Satze desjenigen Bestandteiles verzollt werden sollen, der ihnen nach Aussehen und Verwendungszweck den vorherrschenden Charakter verleiht. In Zweifelsfällen tritt für zusammengesetzte Waren diejenige Tarifierung ein, durch welche eine Verzollung nach dem höheren Zollsatze herbeigeführt wird. Die Zolltarife des Auslandes erkennen im allgemeinen in den entsprechenden Bestimmungen wohl auch eine Verzollung nach dem Gewicht oder dem Werte des vorherrschenden Materials mit dem Bestreben einer Verzollung nach dem höchst tarifierten Bestandteil an; im einzelnen enthalten sie aber viele maßgebende Nebenbemerkungen zu dem Zwecke, den Zollsatz möglichst hoch zu schrauben. Die Auslegung solcher Bestimmungen in der Praxis wird wohl jeder Exporteur zur Genüge kennen. Da die Zollsatzregelung der gemischten Waren heute bereits einen gemeinsamen Grundzug trägt, würde eine einheitliche, gleichartige Regelung aller Vertragsstaaten wohl kaum unüberwindlichen Schwierigkeiten begegnen. Dem Exporthandel, besonders denjenigen Industrien mit viel gemischten Exportgütern, würde damit viel gedient werden. Viele lästige Schikanen, die oft mehr als nötig Erbitterung erzeugen, würden beseitigt werden.

Eine andere Frage, die die Möglichkeit und Notwendigkeit internationaler Abmachungen bietet, ist die Einführung einer einheitlichen Tarabehandlung. Da gerechterweise nur die Ware selbst mit dem Zoll belegt werden soll, so müßte eigentlich jede Verzollung nach dem individuellen Nettogewicht vorgenommen werden. In der Praxis bietet jedoch ein solches Vorgehen erhebliche Schwierigkeiten, die wiederum vielfach zu einer Erhöhung der Zollbelastung ausgenutzt werden. Eine besondere Bedeutung gewinnt die Tarifierung nach dem Roh- oder Reingewicht, dem wirklichen oder gesetzlichen, bei Waren, die eine gute Verpackung erfordern. Auch hierbei kann man wiederum gemeinsame Grundsätze der Zollbehandlung bemerken, die in manchen Staaten aber erheblich abweicht. In einzelnen Ländern, beispielsweise in Deutschland, Österreich-Ungarn, Frankreich, Bulgarien, Serbien werden nach dem Rohgewicht nur Waren mit verhältnismäßig geringen Zollsätzen oder im Zolltarif ausdrücklich benannte Warenarten verzollt. Die ziffernmäßigen Grenzen über die Auslegung des Begriffes „geringerer Zollsatz" sind allerdings in den einzelnen Tarifen sehr verschieden normiert. Vielleicht wäre es doch möglich, die Zollsatzgrenze, bis zu welcher eine Verzollung nach dem Rohgewicht gestattet ist, und ein zollfreies Taragewicht für bestimmte Waren- und Verpackungsarten einheitlich festzulegen.

Von besonderer Bedeutung ist auch der sogenannte Retourverkehr, der die Zollbehandlung von Emballagen, wie Fässern, Säcken usw., die entweder zum Zwecke des Einfüllens mit Waren zollfrei nach dem Auslande gehen und mit der Ware zurückkehren oder mit der Ware versandt werden, um nach Entleerung zollfrei nach dem Inland zurückgebracht zu werden. Mit dieser Frage hat sich bereits das „Handelspolitische Komitee" eingehend beschäftigt. Die Gewährung vollkommener Zollfreiheit kann hier leicht zu dem Mißbrauch führen, nicht mehr verwendbare Emballagen im Ausland gegen neue einzutauschen, denen man leicht Spuren des Gebrauchs beibringen kann. Auf diese Weise kann die inländische Industrie, die der ausländischen noch nicht vollkommen gewachsen ist (Juteindustrie), leicht um ihren Zollschutz gebracht werden.

Von den sogenannten indirekten Spesen ist die Behandlung von Geschäftsreisenden noch besonders erwähnenswert. Die Handels- und Geschäftsbeziehungen deutscher Exportfirmen werden zwar von Regierungsorganen, wie einer besonderen Abteilung im Reichsamt des Innern für Exportförderung und durch die Konsulate vertreten; doch die Anknüpfung direkter Verbindungen einzelner Firmen mit ausländischen Kunden erfordert unbedingt eine selbständige Vertretung. Ja man kann sogar behaupten, daß ein tüchtiger gewissenhafter Vertreter das zweckmäßigste und notwendigste Mittel zur Hebung des Auslandsabsatzes ist. Wegen der bedeutenden Kosten werden sich allerdings nur die großen Exportfirmen eine solche Ausgabe leisten können. Besonders die deutsche Industrie macht von diesem wirksamen Propagandamittel ausgiebigen Gebrauch. Die meisten Staaten kennen keine Besteuerung des Geschäftsreisenden und verlangen deshalb zum Teil Beseitigung einer solchen Erschwerung in den übrigen Staaten auf vertraglicher Basis. So besteht beispielsweise zwischen Frankreich, Deutschland, Belgien, Schweiz und Rumänien ein Übereinkommen, nach dem die Reisenden von jeder Abgabe befreit sind. Allerdings begegnet die gemeinsame Abschaffung dieser Steuer insofern Schwierigkeiten und hat geringe Aussichten auf Erfolg, als ein Teil der Tagespresse Frankreichs und Englands energisch gegen die Konkurrenz des deutschen Reisenden agitiert und demnach wohl eher ein Übergang steuerfreier Länder zu diesem Belästigungsmittel zu erwarten ist.

Geringere Schwierigkeiten bietet scheinbar der Musterverkehr, da Muster, sobald sie keinen eigentlichen Handelswert besitzen, von fast allen Staaten zollfrei hereingelassen werden. Schikanöse Plackereien treten besonders noch in denjenigen Ländern auf, die eine Sicherstellung des Zolles verlangen. Die Mustersendungen nach Frankreich wurden neuerdings erschwert, indem die konsignationsweise Einfuhr von Mustern nur dann erfolgen kann, wenn eine Legitimationskarte vorgewiesen wird, eine Bestimmung, die zwar schon früher bestand, von deren Anwendung aber bisher Abstand genommen wurde. Durch eine Order vom 7. 2. 1913 hat die Generaldirektion der Zölle zu Paris allen Zollinspektionen die strikte Durchführung dieser Verfügung befohlen. Außerdem sucht man gegenwärtig nach Mitteln, um einer mißbräuchlichen Verwendung der Legitimationskarten vorzubeugen. Diese Hindernisse sind zweifellos auf die in letzter Zeit von bestimmten Blättern vorgenommenen Feldzüge gegen ausländische Erzeugnisse zurückzuführen. Auch die Auslegung des Begriffs der zollfreien Muster kann zu Zweifeln und engherziger Behandlung führen. So beschäftigte sich kürzlich das Reichsschatzamt mit einer solchen Frage. Der Reichskanzler vertrat dabei die Auffassung, daß es nicht der Absicht des Zolltarifs entspricht, Warenmuster von der ihnen zustehenden Zollfreiheit deshalb auszuschließen, weil sie für ihre bessere Handhabung in eine besondere Form, etwa in Buchform oder in eine andere lediglich ihrer Verwendung als Muster erleichternden Aufmachung gebracht sind.

Mit Rücksicht auf die Überlegenheit der deutschen graphischen Industrie werden vereinfachte gleichmäßige Zollbehandlungen von Katalogen und Reklamedrucksachen auf weit größere Hindernisse stoßen.

Es ließe sich noch manches andere Gebiet hier anführen, das für internationale Abmachungen reif ist und dringend danach ruft. Statt dessen soll hier darauf verwiesen werden, daß nach den Erfahrungen beispielsweise auf dem Gebiete des privaten Seerechts oder des Arbeiterschutzes ein zu großes Arbeitsprogramm bei dem heute noch bestehenden Mißtrauen der einzelnen Länder leicht zu einem vollkommenen Fiasko führen, während ein schrittweises Vorgehen kleine aber sichere Erfolge im Interesse einer Erleichterung des internationalen Handels- und Geschäftsverkehrs zeitigen kann.

Seit der Abfassung dieses Artikels, im Sommer vorigen Jahres, ist insbesondere die Frage der Vorbereitung der Handelsverträge durch Erklärungen der Regierung und Verhandlungen der wirtschaftlichen Verbände weiter gefördert worden. Nach wie vor behalten aber diese Ausführungen ihre prinzipielle Bedeutung, da auf Grund des heutigen Standes der Handelsvertragsvorbereitungen wohl mit einer Aufrechterhaltung der geltenden Verträge, soweit sie nicht gekündigt werden, unter Abschluß von Zusatzverträgen gerechnet werden muß. Die Vorarbeiten erleiden durch diese Konstellation auf keinen Fall eine Verzögerung, sondern werden, um für alle Eventualitäten gerüstet zu sein, sowohl von der Regierung als auch von den einzelnen Wirtschaftskreisen bzw. ihren Verbänden eifrig weiter betrieben. In Ergänzung dieser Ausführungen sei noch auf eine neuerdings erschienene Schrift verwiesen: „Deutschlands gegenwärtige handelspolitische Lage und die Vorbereitung der nächsten Handelsverträge“ von Handelskammersyndikus Dr. B. Dietrich, Plauen 1913, Dr. Dietrichs Selbstverlag.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Rechtsverfolgung im Auslande.

(Anfrage und Antwort.)

Mit Gegenwärtigem gestatten wir uns, als Abonnenten der „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis“, Ihre Gefälligkeit in Anspruch zu nehmen.

Im Begriff, unsere beifolgenden Lieferungsbedingungen in fremde Sprachen zu übersetzen, möchten wir in diesen fremdsprachlichen Ausgaben auch anführen:

„Unsere Rechnungen sind zahlbar und klagbar in Braunschweig“.

Nach unserer Auffassung müssen beispielsweise in Frankreich deutsche Handelsgerichtsurteile für vollstreckbar erklärt werden, wenn der Kunde obige Bedingungen

„Klagbar in Braunschweig“

anerkannt hat. Wir wollen also bezwecken, daß russische, italienische, französische und überhaupt alle ausländischen Kunden gezwungen sind, Braunschweig als Gerichtsstand anzuerkennen, falls Differenzen vorkommen und bitten Sie höfl. um Mitteilung, ob diese Bedingung wirksam durchgeführt werden könnte, d. h. ob die deutschen Urteile im Auslande auch vollstreckbar sind.

Antwort:

Die Frage der Rechtsverfolgung im Auslande, insbesondere der Vollstreckung von Urteilen deutscher Gerichte und von deutschen Schiedssprüchen für die am Verkehr mit auswärtigen Ländern beteiligten Kaufleute ist eine der schwierigsten, die bereits häufig zu lebhaften Erörterungen, insbesondere auch darüber geführt hat, ob es nicht notwendig sei, auf internationalem Wege Vorkehrungen dafür zu treffen, daß in den verschiedensten Ländern ergangene Urteile in anderen Ländern leicht vollstreckbar werden. Mit Rücksicht auf die bestehenden Schwierigkeiten haben die Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin im Jahre 1910 in dankenswerter Weise eine Veröffentlichung über die Vollstreckung von Urteilen und Schiedssprüchen im internationalen Rechtsverkehr veranlaßt, welche von Assessor Dr. Haeger verfaßt in Carl Heymanns Verlag, Berlin, erschienen ist. Nach dem in dieser Veröffentlichung enthaltenen Material ist es durchaus nicht ohne weiteres klar, daß in anderen Ländern, wie z. B. Italien, Frankreich und Rußland deutsche Gerichtsurteile für vollstreckbar erklärt werden müssen, wenn das Geschäft auf Grund einer Bedingung wie „klagbar in Braunschweig" abgeschlossen ist. Auf S. 80/81 der erwähnten Publikation wird im Hinblick auf den Umstand, daß zwar für Baden und Elsaß-Lothringen Abmachungen mit Frankreich über die gegenseitige Vollstreckbarkeit von Urteilen bestehen, im allgemeinen für das Deutsche Reich aber nicht, festgestellt, daß, wenn ein Deutscher mit einem Franzosen einen Vertrag abschließen will, er am besten mit Rücksicht auf eine eventuell zu vollstreckende Entscheidung als Erfüllungsort einen Platz in Baden oder Elsaß-Lothringen vereinbaren müsse. Auch bei Schiedsverträgen, die mit französischen Firmen abgeschlossen werden, liegen die Verhältnisse ebenso, so daß in Deutschland ergehende Erkenntnisse ohne besondere Schwierigkeiten in Frankreich zur Durchführung gebracht werden können. Ausdrücklich wird dann aber hinzugefügt, daß man sich davor hüten müsse, etwa ein deutsches Gericht zu vereinbaren, das nicht in Baden oder Elsaß-Lothringen seinen Sitz habe, da dessen Entscheidung für eine Vollstreckung in Frankreich keinen Wert habe, er also trotzdem gezwungen sei, in Frankreich einen neuen Prozeß anzustrengen, für den das etwa erlangte deutsche obsiegende Urteil ohne jede Bedeutung sei. Auch für Rußland wird auf S. 100 festgestellt, daß mangels eines Vertrages zwischen Deutschland und Rußland deutsche Urteile in Rußland nicht vollstreckbar sind und hinzugefügt, die deutschen Urteile hätten überhaupt kaum irgendwelchen Wert. Sie seien nicht als Urkunden anzusehen, auf Grund deren etwa in vereinfachtem Verfahren geklagt oder eine dem deutschen Arrest oder der deutschen einstweiligen Verfügung entsprechende Anordnung erlangt werden könne. Auch für ausländische Schiedssprüche ist die Erfüllung nur auf dem Wege der ordentlichen Klage zu erreichen. In Italien scheinen die Verhältnisse etwas günstiger zu liegen. Für dieses Land wird auf S. 224 der genannten Publikation festgestellt, daß die Vollstreckung deutscher Urteile ohne große Schwierigkeiten zu erreichen sei; auf S. 222 finden sich nähere Ausführungen darüber. Dem Fragesteller dürfte demnach anheimzugeben sein, daß er sich bezüglich der Zweckmäßigkeit der von ihm in Aussicht genommenen Klausel über den Gerichtsstand erst für jedes einzelne Land, mit welchem er in geschäftliche Beziehung zu treten beabsichtigt, genau über die Vollstreckbarkeit deutscher Urteile informiert. Dies kann am besten dadurch geschehen, daß er sich die genannte Veröffentlichung der Ältesten der Kaufmannschaft entweder direkt besorgt oder sich bei der für ihn zuständigen Handelskammer in Braunschweig, in deren Bibliothek dieses Werk vorhanden sein dürfte, vorlegen läßt.

G. Leuckfeld, Hamburg.

Die Information, Berichterstattung und Tätigkeitskontrolle des Reisenden.

Der Reisende soll vom Hause immer rechtzeitig, eingehend und in übersichtlicher Form informiert werden über die Kundschaft, die er jeweils zu besuchen hat. In gleicher Art soll aber auch der Reisende seinem Hause berichten über die Besuche, die er den Kunden abstattete, und zwar so, daß seiner Firma die Führung einer Kontrolle der Tätigkeit des Reisenden an Hand seiner Berichte möglich wird. Die nachfolgenden Ausführungen bezwecken nun, darzutun, wie man den gegenseitigen, schriftlichen Verkehr zwischen dem Reisenden und dessen Firma in Bahnen lenken kann, die Pünktlichkeit, Genauigkeit und Ordnung in der Information und Berichterstattung zu jeder Zeit bei einigem guten Willen und festem Vorsatze als Endziel zu erreichen vermögen und dem Hause gleichzeitig auch eine Kontrolle der gesamten Tätigkeit des Reisenden in einfacher und klarer Weise durchführen lassen.

a) Reiseprogramme. (Siehe Entwurf 1.)

Vor allem muß der Reisende dazu verhalten werden, seinem Hause jeweils rechtzeitig ein Programm vorzulegen, welches über die beabsichtigte Tour in der nächsten Zeit genügend eingehend und verbindlich Aufschluß geben kann. Es werden dafür Formulare ähnlich wie Entwurf 1 empfohlen.

Entwurf 1 (Reiseprogramm).

REISEPROGRAMM.

des Herrn .....

für die Woche vom ..... bis .....

Datum	Ich besuche folgende Orte	Telegramme erreichen mich in	Briefe
Montag, den			
Dienstag, den			
Mittwoch, den			
Donnerstag, den			
Freitag, den			
Samstag, den			
Sonntag, den			

Reisekasse erbitte nach: .....

Voraussichtliche weitere Tour (kurz skizziert): .....

.....

.....

Datum: Unterschrift:

Natürliche Größe: Oktav-Format.

Wie diese Formulare ausgefertigt werden, das ergibt der Vordruck. Man ersieht daraus, daß das Programm immer für eine ganze mit Montag beginnende Woche aufzustellen ist und so gehalten werden muß, daß es ein genaues Bild darüber geben kann, welche Orte an jedem Wochentage bearbeitet werden und wo an jedem Tage der Reisende telegraphisch oder brieflich erreicht werden kann. Wohin Reisekasse zu senden ist, darüber muß das Programm ebenfalls Aufschluß geben, genau so über die projektierte weitere Tour in kurzen Umrissen.

Der Reisende hat das Programm vollständig und geaun ausgefüllt seinem Hause zu einem solchen Zeitpunkte zu übermitteln, daß es spätestens am vorhergehenden Samstag

morgens in den Bureaus zur Zirkulation kommen kann. Die einzelnen Abteilungen werden an Hand des Programms ihre Verfügungen treffen und Unterlagen für die noch am gleichen Tage abzusendenden Informationen an den Reisenden sammeln können. Diese Arbeit kommt nicht ganz unvorbereitet, da jedes Programm nicht nur für die darin ausführlich behandelte Woche, sondern auch für die darauf unmittelbar folgende Zeit Angaben über die in Aussicht genommene Reiseroute macht, so daß darnach schon vorgearbeitet werden kann. Erweist sich eine Veränderung der programmmäßig festgelegten Tour als notwendig, so hat sie sofort, allenfalls telegraphisch, dem Hause bekanntgegeben zu werden.

b) Die Informationen für den Reisenden.
(Siehe Entwurf 2 und 3.)

Die Informationen für den Reisenden werden auf Grund des Programms auf Formularen ausgearbeitet, wie sie unter 2 und 3 dargestellt sind.

Die Ausfertigung dieser Informationen ist so gedacht, daß dem Reisenden von der Verkaufsabteilung aus über jede einzelne Firma, die er besuchen soll, gesondert berichtet wird. In welcher Weise die Erteilung der Informationen an den Reisenden erfolgen soll, das zeigen die Beispiele der Entwürfe 2 und 3. Darnach gibt die erste Seite des Informations-Formulares Aufschluß über die Güte der über den Kunden vorliegenden Auskünfte, die zulässige Kredithöhe und die vereinbarten Zahlungsbedingnisse; der weitere Raum der ersten Seite ist dem eigentlichen Berichte für den Reisenden reserviert. — Die zweite Seite enthält eine Liste der Preise, welche im Verkehre mit dem in Betracht kommenden Kunden Geltung besitzen, ferner Aufzeichnungen über getätigte und noch unerfüllte Lieferungsabschlüsse, aus denen entnommen werden kann, was in den einzelnen Artikeln abgeschlossen und bezogen wurde und wann die Abnahme der schlußweise gekauften Gegenstände erfolgt sein muß. Eine Aufstellung über die ziffernmäßige Höhe der Gesamt-

Entwurf 2 (Information für den Reisenden, erste Seite).

INFORMATION ....., den .....

für Herrn: .....

Betr. FIRMA: .....

Auskünfte: .....

Zulässige Kredithöhe: .....

Zahlungsbedingnisse: .....

Weiteres:

Natürliche Größe: Quart-Format.

Entwurf 3 (Information für den Reisenden, zweite Seite.)

Jetzt gültige Preise für die Firma:

.....

lt. Angebot vom: .....

Modell	I	M . . . . . p. St.	Type	A	M . . . . . p. St.
do.	II	„ . . . . . „	do.	B	„ . . . . . „
do.	III	„ . . . . . „	do.	C	„ . . . . . „
do.	IV	„ . . . . . „	do.	D	„ . . . . . „
do.	V	„ . . . . . „	do.	E	„ . . . . . „
		usw.			usw.

Artikel	101	M . . . . p. St.	Sorte	G/a	M . . . . . p. St.
„	102	„ . . . . „	„	G/b	„ . . . . . „
„	103	„ . . . . „	„	G/c	„ . . . . . „
„	104	„ . . . . „	„	R/1	„ . . . . . „
„	105	„ . . . . „	„	R/2	„ . . . . . „
		usw.			usw.

Sonstige Preise: .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Abschlüsse:

Artikel	Abschluß-quantum	Erfüllungs-termin	Bisherige Bezüge

Ziffernmäßige Gesamtumsätze:

Seit Beginn des laufenden Geschäftsjahres	Während der gleichen Zeit des Vorjahres

Kontostand:

Soll-Saldo	Davon fällig	Seit

Bemerkungen: .....

.....

.....

Natürliche Größe: Quart-Format.

Entwurf 4 (Bericht des Reisenden).

REISEBERICHT ....., den.....

des Herrn:.....

über die FIRMA:.....

besucht am:.....

	Abschlüsse	Aufträge	Zahlungen	Sonstige
Erzielte Erfolge:				

Neue Preise:

Weiteres:

Natürliche Größe: Quart-Format.

umsätze mit dem Kunden seit Beginn des laufenden Geschäftsjahres und eine Gegenüberstellung der während der gleichen Zeit des Vorjahres mit demselben Kunden erreichten Gesamtumsätze ist ebenfalls auf der zweiten Seite der Informationsformulare vorgesehen. Gut zu statten wird dem Reisenden manches Mal auch die Rubrik kommen, die über den Kontostand des Kunden (Sollsaldo, fällige Beträge) zahlenmäßig Aufklärung gibt.

Die Erteilung der Informationen für den Reisenden auf Formularen ähnlich den Entwürfen 2 und 3 wird sowohl dem Hause wie auch dem Reisenden wesentliche Erleichterungen verschaffen. Dem Hause vor allem deshalb, weil eine gleichmäßige Ausfertigung der Informationen durch den Vordruck bedingt wird, der gleichzeitig eine Gewähr dafür ist, daß kein wichtiger Punkt unerwähnt bleiben kann. Der Reisende aber wird es angenehm empfinden, über jede einzelne von ihm zu bearbeitende Firma separaten und stets gleichmäßig eingeteilten Bericht zu erhalten, der es ihm möglich macht, ihn auch während Verhandlungen mit der Kundschaft zu benutzen und sich daraus schnell und genau zu informieren.

Ergänzungen zu bereits erteilten Informationen und sonstige, die Kundschaft betreffende nachträgliche Mitteilungen wird man natürlich in der gewohnten Briefform abfassen; empfehlenswert dürfte es jedoch sein, auch in solchen Fällen über jeden einzelnen Kunden separat zu berichten und dessen genauen Firmawortlaut bzw. Namen den betreffenden Schriftstücken voranzusetzen. Informationen allgemeinen Inhalts, z. B. die weitere Reisetätigkeit oder die allgemeine Geschäftslage betreffend, werden ebenfalls in der üblichen Briefform gehalten.

Die Kopien der Informationen für den Reisenden werden in die Korrespondenz der Kunden eingereiht, auf welche die Informationen Bezug haben; ebenso die der nachträglichen, ergänzenden Informationen oder sonstigen auf die Kundschaft bezüglichen Schriftstücke. Dadurch wird eine bessere Übersicht erzielt, als wenn die Kopien der gesamten Kundeninformationen usw. in der Korrespondenzmappe des Reisenden abgelegt erscheinen. Damit aber auch in der Korrespondenzmappe des Reisenden Anhaltspunkte über erteilte Informationen zu finden sind, werden die Kundeninformationen mit ihren Nachträgen usw. dem Reisenden immer mit einem kurzen Begleitschreiben zugemittelt, in dem angeführt wird, für welche Kunden Informationen beiliegen; die Kopie dieses Schreibens wird in die Korrespondenzmappe des Reisenden eingeteilt.

c) Die Berichte des Reisenden. (Siehe Entwurf 4.)

Man läßt sich die Berichte des Reisenden auf Formularen zusenden, deren Einteilung der Entwurf 4 vor Augen führt.

Der Vordruck der Formulare, die für den Gebrauch des Reisenden auch in Form von Durchschreibebüchern angefertigt werden können, ist so gehalten, daß der gesamte Bericht möglichst übersichtlich wird. Wann der Besuch bei der Firma, über die der Reisende berichtet, erfolgte, welche Abschlüsse, Aufträge und Zahlungen hereingebracht werden konnten, zeigt der Bericht in augenfälliger Weise ebenso an wie zugestandene Preisveränderungen usw.

Wie die Bearbeitung der Berichte, die wenigstens alle zweiten Tage und für jede Firma auf separatem Formulare dem Hause einzusenden sind, durch die gegebene Form erleichtert wird, das kann man sich leicht vorstellen. Ist es

Entwurf 5 (Tätigkeits-Übersicht, bzw. Kontrolle des Reisenden).

REISE-TÄTIGKEIT

des Herrn .....

im Monat .....

Tag	Besuchte Orte	Zahl der gemachten Besuche	Zahl der zugebrachten neuen Kunden	Ziffernmäßige Höhe der erzielten Abschlüsse	Ziffernmäßige Höhe der erlangten Aufträge	Erlangte Zahlungen	Anmerkung
1.							
2.							
3.							
4.							
usw. b. 31.							
	Summa						

Verrechnete Spesen: .....

Gehalt: .....

Zusammen: _____, mithin ... % Spesen auf erzielten Gesamtumsatz pr.: .....

Natürliche Größe: Quart-Format.

doch schon ein bedeutender Vorteil, über jede einzelne Firma auf gesondertem Formulare Bericht zu erhalten; denn dadurch wird es möglich, die Erledigung der eingehenden Berichte prompt durchzuführen, weil man damit mehrere Personen gleichzeitig beschäftigen kann.

Nachträgliche, ergänzende Berichte oder Mitteilungen über Kunden wird der Reisende der Einfachheit halber auf den gleichen Formularen (also wie Entwurf 4) abfassen, und zwar für jede Firma ebenfalls gesondert; Berichte allgemeinen Inhaltes werden in gewöhnlicher Briefform ausgefertigt.

Das Ablegen der einlangenden, Kunden betreffenden Reiseberichte erfolgt in der gleichen Weise wie das der Kopien der ausgehenden auf Kunden bezüglichen Informationen: in der Korrespondenzmappe des Kunden, den sie betreffen. Der Reisende muß aber auch seine Kundenberichte mit einem Begleitbriefe einsenden, in dem er dem Namen nach die Firmen anführt, über welche er separat berichtet; dieses Schreiben wird dann in die Korrespondenzmappe des Reisenden eingeteilt.

Ehe die Reiseberichte abgelegt werden, sind die allenfalls in Betracht kommenden neuen Preise sowie sonstige wichtige Punkte in den Büchern oder Listen zu verzeichnen, die zur Aufnahme solcher Vormerkungen bestimmt sind. Sodann werden noch die Berichte für statistische Aufschreibungen benützt, um eine

d) Tätigkeitskontrolle des Reisenden. (Siehe Entwurf 5.)

zu erlangen. Dafür würden Formulare geeignet sein, die auf festerem Papiere (vielleicht Karton) gemäß dem Entwurfe 5 gedruckt werden. Über die Ausfertigung dieser Drucksorten, die eine Übersicht bezwecken der täglich vom Reisenden bearbeiteten Orte, der Zahl der absolvierten Besuche und zugebrachten neuen Kunden sowie der erzielten Abschlüsse, Aufträge und Zahlungen in ziffernmäßiger Höhe, gibt der Vordruck nähere Erklärungen. Jedes Formular ist dafür berechnet, die Tätigkeit und die Erfolge des Reisenden für die Zeitdauer eines Monats zu registrieren und hernach die verrechneten Monatsauslagen des Reisenden samt dessen Gehalt aufzunehmen. Auf diese Weise läßt sich allmonatlich kontrollieren, wie sich die Tätigkeit des Reisenden lohnt, bzw. ob der Spesenaufwand im Verhältnis zum Gesamtumsatz den zulässigen Prozentsatz nicht übersteigt. Aber auch sonst gibt diese Übersichtstabelle interessante und wertvolle Aufschlüsse über die gesamte Tätigkeit des Reisenden und die Ergiebigkeit verschiedener Distrikte. L. Kael.

Wirtschafts-Statistik.

GELDMARKT UND BÖRSE.

BANKSÄTZE.

Berlin 4 %	Amsterdam 5 % bis 17.II., 4½ b.24.II., dann 4 %	Kopenhagen 5½ % bis 6. II., dann 5 %
London 3 %		Stockholm 5 % bis 6. II., dann 4½ %
Paris 3½ %		Schweiz 4 % bis 19.II., dann 3½ %
Wien 4½ % bis 12.III., dann 4 %	Brüssel 4 %	
Petersburg 6 %	Rom 5½ %	
	Madrid 4½ %	

MARKTZINSSÄTZE.

	Berlin	London	Paris	Wien	New York
		Januar 1914.			
H.	3,5625	4,625	3,75	5,3125	4,50
N.	2,875	2	3,25	4	1,75
D.	3,1034	3,3221	3,5625	4,5625	2,4464
		Februar 1914.			
H.	3,25	2,625	3,50	4,1875	2,—
N.	2,875	1,8125	2,75	3,0625	1,75
D.	3,0573	2,1276	2,9271	3,6536	1,8472

DEVISENKURSE.

Kurse in Berlin.

	London (vista)	Paris (vista)	Wien (8 Tage)	Petersburg (8 Tage)	New York (vista)
			Januar 1914.		
H.	20,515	81,350	85,175	—	4,215
N.	20,460	81,075	84,950	—	4,205
D.	20,4783	81,2106	85,0433	—	4,2081
			Februar 1914.		
H.	20,455	81,30	85,225	—	4,2075
N.	20,43	81,05	84,95	—	4,2025
D.	20,4458	81,1677	85,0958	—	4,2049

Kurse in London.

	Berlin	Wien	Paris	Petersburg
		Januar 1914.		
H.	20,5175	24,135	25,2975	94
N.	20,46	23,995	25,175	94
D.	20,4972	24,0795	25,2388	94
		Februar 1914.		
H.	20,4650	24,05	25,21	94
N.	20,4375	23,99	25,1675	94
D.	20,4486	24,01	25,1906	94

Kurse in Paris.

	London	Deutsche Plätze Kurze Sicht	Deutsche Plätze Lange Sicht	Wien
		Januar 1914.		
H.	25,30	123,5625	123,625	104,875
N.	25,175	122,9687	123,375	104,69375
D.	25,2384	123,1418	123,5348	104,7909
		Februar 1914.		
H.	25,21	123,3437	123,625	105
N.	25,17	123	123,125	104,8125
D.	25,1910	123,1849	123,4036	104,9141

Kurse in New York.

	London (60 Tage)	London (tel. Ausz.)	Paris	Berlin
		Januar 1914.		
H.	4,8375	4,8730	5,20625	95
N.	4,8200	4,8605	5,18125	94,69375
D.	4,8336	4,8665	5,18692	94,91155
		Februar 1914.		
H.	4,8400	4,8620	5,1875	95,0625
N.	4,8350	4,8560	5,18125	94,9375
D.	4,8376	4,8595	5,1846	95,0028

Kurse in Amsterdam.

	Berlin	Paris	Wien
		Januar 1914.	
H.	59,015	47,95	50,27
N.	58,94	47,84	50,14
D.	58,9734	47,8936	50,185
		Februar 1914.	
H.	59,045	47,95	50,29
N.	58,87	47,85	50,18
D.	58,9929	47,8929	50,2398

Kurse in Petersburg.

	London (Scheck)	Berlin (Scheck)	Paris (Scheck)
		Januar 1914.	
H.	95,35	46,47	37,73
N.	94,75	46,30	37,60
D.	95,08	46,3728	37,66
		Februar 1914.	
H.	94,87	46,42	37,63
N.	94,57	46,22	37,56
D.	94,7115	46,3431	37,5946

ERTRAG DES WECHSELSTEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1913	1914
Januar	1886706	1952970
Februar	1516542	
März	1688620	
April	1845642	
Mai	1618415	
Juni	1541975	
Juli	1877059	
August	1521792	
September	1655577	
Oktober	1961181	
November	1623466	
Dezember	1654736	

ERTRAG
DES BÖRSENUMSATZ-STEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1913	1914
Januar	1699684	1699053
Februar	1261959	
März	1263980	
April	2270102	
Mai	1666283	
Juni	1557284	
Juli	1325132	
August	1199462	
September	1665290	
Oktober	1546780	
November	1153162	
Dezember	1121483	

BONDS-UMSATZ IN NEW YORK.

Februar 1914	Januar 1914
64729000 Doll.	88159000 Doll.

EMISSIONEN.

Staat	1913		1912	
	I. Semester	II. Semester	I. Semester	II. Semester
Deutschland (in Million. M)	1927	837,17	2097,5	523,16
England (in Million. £)	120,35	76,18	110,35	100,51
Frankreich (in Million. Fr.)	2997,4	2151,6	3157,1	2346,0

BANK-AUSWEISE.

Metallbestand	Wechsel	Darlehen	Verbindl.	Notenumlauf
Status der Reichsbank (in Millionen Mark)				
15. Februar 1629,4	787,1	62,2	907,9	1825,6
23. Februar 1667,8	800,4	58,6	1036,7	1734,7
28. Februar 1611,5	879,7	120,9	905,0	1953,99
7. März 1616,2	900,8	69,6	997,2	1856,9
Status der Bank von England (in Millionen Pfund Sterling)				
11. Februar 43,2	35,99	—	62,7	28,1
18. Februar 42,5	37,1	—	63,2	28,1
26. Februar 42,7	37,9	—	64,1	28,2
4. März 41,8	38,7	—	63,3	28,5
Status der Bank von Frankreich (in Millionen Francs)				
11. Februar 4221,9	1494,6	—	907,1	5845,0
18. Februar 4235,9	1503,3	—	964,1	5799,9
26. Februar 4244,4	1501,9	—	1030,1	5763,5
4. März 4245,9	1402,5	—	856,3	5946,8
Status der Österreich-Ungarischen Bank (in Millionen Kronen)				
15. Februar 1532,3	648,0	496,8	—	2142,9
23. Februar 1536,5	605,7	472,9	—	2074,2
28. Februar 1535,6	706,8	474,8	—	2253,9
7. März 1539,3	684,9	473,2	—	2161,6
Status der Russischen Staatsbank (in Millionen Rubel)				
14. Februar 1697,3	566,9	472,8	1236,8	1621,3
21. Februar 1703,7	555,7	468,5	1249,6	1619,0

BETRIEBSERGEBNISSE DEUTSCHER EISENBAHNEN.

Monat und Jahr	Personenverkehr		Güterverkehr	
	Gesamteinnahmen in Mill. M	pro km in M	Gesamteinnahmen in Mill. M	pro km in M
Januar 1914	64,81	1064	174,81	2797
Dezbr. 1913	68,64	—	162,60	—
Januar 1913	63,36	1052	178,69	2892
Januar 1912	59,92	—	162,89	—

AUSWANDERUNGSVERKEHR
ÜBER HAMBURG UND BREMEN.

	Februar		1. Januar—28. Februar	
	1914	1913	1914	1913
Hamburg	7362	12544	14162	19700
Bremen	8878	12267	18995	19394
Insgesamt	16240	24811	33157	39094

AUSSENHANDEL.

	Deutschl. (in 1000 M)	Frankr. (in 1000 Fr.)	England (in 1000 £)
Ges.-Einf.: Januar 1914	910640	743124	68017
Ges.-Ausf.: Januar 1914	801020	405634	47806
	— 109620	— 337490	— 20211
Ges.-Einf.: Januar 1913	949551	712451	71243
Ges.-Ausf.: Januar 1913	772543	418581	45446
	— 177008	— 293870	— 25797
Gesamt-Einfuhr: 1913	10695000	8508400	769034
Gesamt-Ausfuhr: 1913	10081000	6875400	525461
	— 614000	—1633000	—243573
Gesamt-Einfuhr: 1912	10691000	8230800	744641
Gesamt-Ausfuhr: 1912	8957000	6712580	487223
	—1734000	—1518220	—257418

Bürklin.

Rundschau.

Ausstellungen.

Ausstellung von Maschinen, Geräten, Patenten für den Weinbau und Kellerwirtschaft, Budapest 1914. Unter der Ägide des Königlich Ungarischen Handels- und Ackerbau-Ministeriums veranstaltet die Ungarische Kaufmannhalle in Verbindung mit der Budapester Handels- und Gewerbekammer, dem Ungarischen Landesverein für Landwirtschaft, dem Ungarischen Landesverein der Wein-Produzenten, der Ungarischen Ausstellungs-Zentrale und einigen Fachvereinigungen der in Betracht kommenden Branchen vom 23. Mai bis 6. Juli 1914 in der Industriehalle in Budapest eine „Ausstellung von Maschinen, Geräten und Patenten für Weinbau und Kellerwirtschaft".

Bank- und Börsenwesen.

Die *Deutsche Bank* beabsichtigt eine Fusion mit der Bergisch-Märkischen Bank, deren Kapital 80 Mill. Mark beträgt. Zu diesem Zweck soll das Aktienkapital der Deutschen Bank um 50 Mill. M auf 250 Mill. M erhöht werden.

Die *Norddeutsche Bank* in Hamburg erhöht ihr Aktienkapital von 50 Mill. M auf 60 Mill. M. In Verbindung damit soll das Kommanditkapital der Diskontogesellschaft, in deren vollständigen Besitz sich die Aktien der Norddeutschen Bank befinden, um 25 Mill. M vermehrt werden.

Zusammenschluß im Münchener Bankgewerbe. Unter dem Titel Münchener Bankiervereinigung hat sich eine Vereinigung gebildet, zu dem Zweck, die wirtschaftlichen Interessen ihrer Mitglieder wahrzunehmen und zu fördern, insbesondere den gemeinschaftlichen Abschluß bankgeschäftlicher Transaktionen zu erleichtern. Der Vereinigung sind 27 Münchener Bankierfirmen beigetreten.

Deutsche Hundertmillionen-Unternehmungen. Die von den Verwaltungen der Deutschen Bank und der Diskontogesellschaft vorgeschlagenen Kapitalerhöhungen auf 250 Mill. M resp. 225 Mill. M lenken das allgemeine Interesse auf die deutschen Gesellschaften, die über ein Aktienkapital von 100 Mill. M und dar-

über verfügen. In Frage kommen hierbei die folgenden Unternehmungen:

	Aktienkapital Mill. M		Aktienkapital Mill. M
Deutsche Bank	250	A. Schaaffh. Bankverein	145
Diskonto-Gesellschaft	225	Deutsch-Luxbg. Bergwerksgesellschaft	130
Dresdner Bank	200	Norddeutscher Lloyd	125
Reichsbank	180	Deut.-Übers. El.-Ges.	120
Friedr. Krupp	180	Berl. Handelsgesellsch.	110
Gelsenkirchener Bergwerksgesellschaft	180	Allg. Deut. Kreditanst.	110
Hamb.-Amerika-Linie	180	Phönix	106
Darmstädter Bank	160	Gr. Berl. Straßenbahn	100,08
Allg. Elektr.-Gesellsch.	155	Barmer Bankverein	100

Wenn die Generalversammlungen der Deutschen Bank und der Diskontogesellschaft die vorgeschlagenen Kapitalstransaktionen genehmigt haben werden, wird demnach die Deutsche Bank unter allen deutschen Aktiengesellschaften über das größte Aktienkapital verfügen.

Russisch-Amerikanische Bank. Vom Ministerrat ist das Statut einer russisch-amerikanischen Bank mit einem Anfangskapital von 5 Millionen Rubeln bestätigt worden. Die Bank hat das Recht, mit Genehmigung des Finanzministers Filialen im Innern des Reichs zu eröffnen.

Dem Vernehmen nach beabsichtigt die betreffende amerikanische Finanzgruppe, in der Harriman die treibende Kraft sein soll, sich speziell mit dem Ausbau der russischen Wasserstraßen zu beschäftigen. In erster Linie soll sie die Absicht hegen, sich um den Ostsee-Schwarzmeer-Kanal zu bewerben; es scheint, daß für diese Arbeiten alle diejenigen technischen Vorrichtungen ausgenutzt werden sollen, die für den Ausbau des Panamakanals angeschafft worden sind und jetzt keine Verwendung mehr haben.

Zur Ausführung dieses großen, seit lange die russische Öffentlichkeit beschäftigenden Unternehmens gehört die auch sonst bedeutungsvolle Kanalisierung der Stromschnelle des Dnjepr bei Jekaterinoslaw. Und diesem Werke scheint man jetzt nähertreten zu wollen. Das Verkehrministerium hat bereits zu diesem Zwecke beim Ministerrat einen entsprechenden Antrag eingebracht.

Bergbau.

Steinkohlenfunde in den Niederlanden. Bei den vom niederländischen Staate vorgenommenen Bohrungen an der preußischen Grenze bei Winterswyk ist in einer Tiefe von 1193 m ein zweites Steinkohlenflöz von 26 cm, bei 1206 m ein drittes von 99 cm Mächtigkeit und zwei weitere Steinkohlenlager in einer Tiefe von 1260 und 1271 m von 27 bezw. 95 cm Stärke gefunden worden.

Neue Zinnminen. Auf der Insel Kohpargan in der Bucht von Bandon an der Küste der Halbinsel Malakka sind große Zinnlager gefunden worden, zu deren Ausbeutung zahlreiche Gesuche um Konzessionen bei der Bergverwaltung einlaufen. Zunächst sind 3 Quadratkilometer in drei Blocks an ein kombiniertes siamesisch-australisch-chinesisches Syndikat verliehen worden.

Ausfuhr von schwedischem Eisenerz 1913. Im Jahre 1913 wurden über Narvik die folgenden Mengen schwedischen Eisenerzes verschifft:

a) Kiirunaerz nach Deutschland über Rotterdam 1 316 133 t, Emden 798 158 t, Stettin 10 778 t, zusammen 2 125 069 t; nach England 368 926 t, Frankreich und Belgien 281 819 t, Amerika 353 215 t, zusammen 3 129 029 t.

b) Tuollavaaraerz nach Deutschland 18 424,6 t, Schweden 23 469,2 t, England 13 043,7 t, zusammen 54 937,5 t.

Gesamtausfuhr (a und b) 3 183 966,5 t.

An der Beförderung dieser Mengen waren 273 schwedische Dampfer mit 1 905 439 t, 107 norwegische Dampfer mit 606 921 t, 69 englische Dampfer mit 455 771 t, 30 deutsche Dampfer mit 176 392 t, 4 österreichische Dampfer mit 28 379 t, 1 holländischer Dampfer mit 5040 t und 1 französischer Dampfer mit 6025 t beteiligt.

Ein neues Granitstein-Unternehmen. Die Granitlager bei Zakopane in Galizien sollen industriell ausgebaut werden. Geplant ist die Erschließung in einer Höhe von 900 m bis 1000 m; beschäftigt werden im Anfang 600, später 1000 Arbeiter. Das investierte Kapital wird 3 Millionen Kronen betragen. Geplant ist elektrischer Betrieb, wozu die vielen Wasserkräfte nutzbar gemacht werden. Mit nächstem Jahre soll bereits mit dem Bau von Wasserwerken und Bahnen begonnen werden.

Salzfunde in den Niederlanden. Bei den vom niederländischen Staate vorgenommenen Tiefbohrungen in der Gegend von Ratum, Gemeinde Winterswyk, ist man, hart an der preußischen Grenze, in einer Tiefe von 845 m auf Salz gestoßen.

Im Bezirk Kychtym wurde ein neues großes Lager von Kupfererzen aufgefunden.

Ein neues englisches Unternehmen in der Türkei. Ein englisches Konsortium hat von der türkischen Regierung umfangreiche Konzessionen für den Abbau von Eisenerzen in der Nähe der Stadt Samakow in Thrazien, etwa 18 km vom Schwarze-Meer-Hafen Iniada entfernt, erworben. Die englische Gesellschaft wird eine Bahn nach Iniada zum Transport der Erze nach dem Schwarzen Meere bauen.

Einrichtungen zur Förderung des Handels.

Verband deutsch-ausländischer Wirtschaftsvereine. Die verschiedenen Wirtschaftsvereine haben sich zu dem „Verband deutsch-ausländischer Wirtschaftsvereine" zusammengeschlossen.

Gründung des deutschen China-Instituts. Als Zentralstelle für Zusammenfassung aller kulturellen und wirtschaftlichen deutschen Interessen in China ist das deutsche China-Institut gegründet worden. Das China-Institut hat den Zweck, der Bevölkerung des chinesischen Reichs die Errungenschaften der deutschen Wissenschaft und Technik in ihrem gegenwärtigen Stande zu vermitteln und die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und China zu fördern. Das Institut sucht diesen Zweck insbesondere durch Gründung und Unterhaltung deutsch-chinesischer Realschulen, technischer Schulen, Medizinschulen und anderer Hochschulen, sowie deutsch-chinesischer Kranken- und Heilanstalten, durch Entsendung deutscher Lehrer und Ärzte an chinesische Schulen und Krankenanstalten, durch Unterstützung deutscher Missionsschulen zur Pflege deutschen Sprachunterrichts, durch Einrichtung von Büchereien, Übersetzungsstellen, Sprachkursen und anderen Bildungsanstalten, sowie durch Verbreitung passender Schriften in China, durch Unterstützung von Forschungsreisen nach China und durch Fürsorge für die sich in Deutschland zu ihrer Ausbildung aufhaltenden Chinesen zu erreichen.

Deutsche Handelskammer in New York. Zur Pflege und Förderung der deutsch-amerikanischen Handelsbeziehungen sowie zum Schutze der kommerziellen Interessen ist unter den Staatsgesetzen New Yorks eine Chamber of German-American Commerce gegründet worden. v. Helmolt vom Norddeutschen Lloyd, Hermann Sielcken, Isaac Seligman und Simon Berheimer von der Firma Gebrüder Mosse in Berlin sowie andere bedeutende Großkaufleute und Bankiers gehören dem Direktorenrat an. Es wird auch ein Zusammenarbeiten mit der amerikanischen Handelskammer in Berlin und der Deutschen Gesellschaft für Welthandel erstrebt.

Ein britisches Reichshandelsamt. In England ist eine neue Institution unter dem Namen Imperial Council of Commerce ins Leben getreten. Der Zweck des neuen Handelsamtes ist, ein engeres Zusammen-

wirken der einzelnen Staaten des British Empire herbeizuführen und für alle Handelsinstitute eine Zentrale zu schaffen, die der Nachrichtenvermittlung dient und die Organisation der diesjährigen Kongresse übernehmen und deren Beschlüsse ausführen soll.

Internationales Tiefdruck-Syndikat. Elf Firmen und Gesellschaften, die am Tiefdruck Interesse genommen haben, haben sich zu einem Internationalen Tiefdruck-Syndikat zusammengeschlossen. Eine Verkaufs- und Verrechnungs-Zentrale wurde unter der Firma Tiefdruck-Syndikat G. m. b. H. in Berlin ins Leben gerufen.

Gründung eines neuen Gießereiverbandes. Von den deutschen Eisengießereien haben sich eine größere Anzahl zu einem neuen Verbande zusammengegeschlossen. Der Verband, der den Namen Gießereiverband trägt, bezweckt, die wirtschaftlichen Interessen derjenigen Eisengießereien zweiter Schmelzung zu vertreten, die nicht mit Hochofenwerken verbunden sind. Vorsitzender des Verbandes ist Kommerzienrat Joly zu Wittenberg. Die Geschäftsführung hat Regierungsrat Dr. Leidig zu Berlin W. 15 übernommen.

Vom Exportmarkt.

1. April 1914.

Die Tendenz zu billigem Gelde, die sich bereits in dem letzten Monat des scheidenden Jahres gezeigt hatte, hat sich in den ersten drei Monaten des neuen Jahres fortgesetzt und hat mit einem Slump in Bargeld geendet, den man noch vor sechs Monaten wahrscheinlich kaum für möglich gehalten hätte. Folgend der sehr energischen Führung der Bank von England, haben schließlich alle großen nationalen Banken ihre Diskontsätze sehr heruntergesetzt, so daß heute eine Überfüllung des Geldmarktes mit flüssigen Mitteln eingetreten ist, die sich zunächst die Regierungen zugunsten machen, indem sie versuchen, ihre vom letzten Jahre noch übriggebliebenen Anleihen unterzubringen. Daß das Geschäft in dieser Hinsicht blüht, zeigen am besten die Überzeichnungen, welche diese Anleihen gefunden haben, was einen für die Borger sehr vorteilhaften Gegensatz zu dem letzten Jahre bringt, wo viele weniger gutsituierte Länder betteln gehen mußten und oft selbst die Garantiezeichner von Sicherheiten erster Klasse gezwungen waren, tief in ihre Taschen zu greifen. Die Situation hat sich sehr geändert. Gleichzeitig aber zeigt es sich, daß die Industrie selber noch nicht gewillt zu sein scheint, irgendwelche Vorteile aus der augenblicklich für sie so günstig erscheinenden Lage des Geldmarktes zu ziehen, da entweder die Verhältnisse auf dem Weltmarkte hierzu noch nicht einladen oder aber das Geld noch nicht billig genug ist. Der aufmerksame Beobachter, der Zeit und Überblick genug hat, um die Vorgänge während der letzten Jahre zu analysieren, wird diese Arbeit nicht uninteressant finden. Wir haben scharf nebeneinanderstehend zwei große wirtschaftliche Perioden, die eine ein „Boom", die andere ein offenbarer „Slump", und beide haben Charakteristiken gezeigt, die sich sonst kaum mit ihnen vereinigen lassen.

Jedermann, der diese Artikel in den letzten zwei Jahren verfolgt hat, ja jeder Kaufmann, der mehr als einen durchschnittlichen Anteil an dem ihm umgebenden Leben nimmt und das innere Arbeiten des großen Mechanismus, dem er angehört, zu verstehen versucht, wird wahrgenommen haben, daß der große Aufschwung der letzten Jahre unter Verhältnissen eintrat, die nach aller Berechnung eigentlich das gerade Gegenteil hätten bewirken sollen. Der Balkankrieg war gerade ausgebrochen, und seine ersten Wirkungen auf die Industrie und den Handel waren sehr ungünstige gewesen. Besonders hatte die Börse gelitten. Krach auf Krach folgte, und die gleichzeitig eintretende Versteifung des Geldmarktes (fast alle Banken setzten ihre Diskontsätze nahezu sofort herauf) führte zu einer allgemeinen Panik, die während des ganzen Sommers anhielt. Die Börse hatte den ersten Ansturm der ängstlich gewordenen Finanz zu tragen, und es hat geraume Zeit gedauert, bis sie sich wieder von dem ersten Schrecken erholte. Inzwischen aber hatten die Industrie und der Weltmarkt ruhig die Konsequenzen des kriegerischen Ausbruches gezogen, und während die Börse ihre Kurse Schritt für Schritt herabsetzte, suchten sich die Kaufleute anstatt des verhältnismäßig kleinen Marktes, der durch den Krieg beeinflußt wurde, neue größere Märkte in aller Welt. Daß die sich ihnen bietenden Verhältnisse so günstig waren, wie dies schließlich der Fall war, konnte allerdings zunächst kaum irgend jemand erwarten. Allerdings war die Industrie im Anfang bei diesen Bestrebungen durch den Mangel an billigem Gelde behindert. Dieser Nachteil, der sich schnell fühlbar machte, verschwand aber bald, und zwar infolge von Ursachen, die vielleicht unter anderen Umständen das gerade Gegenteil hervorgerufen hätten. Die Finanz nämlich, vor allen Dingen die kleinen Sparer, wurden durch die Vorgänge an den Börsen beunruhigt, und unter dem Drucke der ersten Panik fanden großzügige Verkäufe statt, die entsprechende Mengen Kapitales, die bisher in Börsenwerten festgelegen hatten, freisetzten. Diese Kapitalien wurden meistenteils den Banken übergeben und für den Fall der Not flüssig gehalten. Die Banken, denen hierdurch eine große Menge flüssigen Geldes zufloß, mußten natürlich irgendwelchen Nutzen hiervon ziehen, und sie liehen dasselbe an die Industrie aus, die dadurch ganz unerwarteterweise ziemlich bedeutende Mittel in die Hand bekam, die sehr willkommen waren. So kam es, daß die Industrie und der Exporthandel in einer Zeit des teueren Geldes absolut keinen Geldmangel und reichliche Mittel hatten, um ihr Geschäft zu entwickeln. Es darf allerdings nicht vergessen werden, daß die Vorbedingungen für die Verwendung des Kapitales durch die günstige Situation in den überseeischen Märkten gegeben waren.

Die augenblickliche Situation bedeutet nunmehr eine Rückbildung auf derselben Linie. Das Geldbedürfnis der Industrie hat nachgelassen, die großen Käufer sind verschwunden und der Geldmarkt sieht sich vor der eigentümlichen Situation eines Marktes, der kein Geld haben will, weil er dasselbe unter den bestehenden Umständen nicht zu verwenden in der Lage ist. Die Folgen davon sind: die gute Beschäftigung der Börse, die Überzeichnung von Staatsanleihen und schließlich die billigen Diskontsätze. Für den Warenkaufmann bedeutet alles dieses zunächst nur ein unbefriedigendes Warengeschäft. Die Bezüge aus den Märkten, die noch vor einem Jahre im großen Stile gekauft haben, haben, wenn auch, wie weiter unten gezeigt, nur vorübergehend, nachgelassen, und die Einschränkung der industriellen Produktion, die stattfand, hat bereits einen stetigenden Einfluß nach sich gezogen. Für die Weltwirtschaft ist aber hiermit der Gesichtskreis noch nicht abgeschlossen. Die Erfahrung hat gelehrt, daß reichliche Geldmittel in Europa, vor allen Dingen in London, sehr bald eine neue wirtschaftliche Energiequelle in den überseeischen Märkten zu schaffen beginnen. Während des letzten Jahres sind solche Märkte wie Kanada, Südamerika, Südafrika und auch Australien verhältnismäßig leer ausgegangen. Die vorhandenen Mittel sind im Interesse der europäischen Industrien verwandt worden und Anleihen von diesen Märkten mußten zurückgeschoben werden. Nunmehr aber hat sich dies geändert, und es kann nicht mehr schwer fallen, größere Mittel für alle möglichen kulturellen Zwecke flüssig zu machen. Die Folge davon ist die oben erwähnte Fülle von Schuldausschreibungen von seiten von Städten und kolonialen Borgern geworden, die eine offene Hand in London gefunden haben. Dieses Geld wird aber mit Vorteil angelegt und es hilft die wirtschaftlichen Reserven dieser Märkte zu stärken. Es hilft weiter zu einer Vergrößerung der individuellen Produktion und

damit zur Steigerung der zum Export zur Verfügung stehenden Werte, die gegen andere Werte eingetauscht werden können. Es entsteht also ein neuer Bedarf, der schließlich auf die europäische Produktion einwirken muß, wodurch sich der Kreis von neuem schließt, und der augenblickliche Slump trägt daher schon den, wenn auch noch so winzigen, Kern der Aufwärtsbewegung in sich.

Es ist merkwürdig, daß diese regelmäßig wiederkehrenden Konjunkturzirkel noch weniger studiert worden sind. Wir alle wissen aus der Bibel von den sieben guten und sieben schlechten Jahren, die Ägypten heimsuchten, diejenigen unter meinen Lesern, die sich mehr mit den wirtschaftlichen Verhältnissen in Australien beschäftigt haben, werden hier und da Erwähnungen über die regelmäßig wiederkehrenden Wetterzirkel gefunden haben, und es ist sicher, daß eine große Zahl von Anzeichen existieren, die darauf schließen lassen, daß wirtschaftliche Kreisläufe ihren bestimmten Gesetzen unterliegen, die aber bisher noch nicht so erforscht sind, daß sie sich mit einiger Gewißheit anwenden ließen. Es erscheint jedoch klar, daß, wenn wir heute mit Bestimmtheit das Wiederkehren von gewissen Wetterperioden in einem so wichtigen Markte wie dem australischen nachweisen können, es nicht schwer werden kann, auch wirtschaftliche Kreisläufe, die von diesen Wetterperioden abhängen, ausfindig zu machen. Tatsächlich dürfte diese auf engere Gebiete angewandte Forschung wahrscheinlich auch in kurzer Zeit gewisse Fortschritte bringen und greifbare Resultate ergeben. Allerdings muß aber dann immer noch eine geraume Zeit vergehen, bis wir gelernt haben, das große Gebiet der Weltwirtschaft mit derselben Sicherheit zu durchforschen. Bei den engen Beziehungen jedoch, welche das Wetter zur landwirtschaftlichen Produktion hat, ist es klar, daß die Wetterforschung einmal eine sehr bedeutende Rolle in der Weltwirtschaft wird spielen müssen. Natürlich ist heute noch gar nicht zu sagen, wohin diese Erwägungen, die selbstverständlich vorläufig noch immer, wenn auch sehr wahrscheinlich zu verwirklichende, Träumereien bleiben müssen, führen werden.

Wenn auch vielleicht die weitere Vorausbestimmung von Wetter und damit eine Abschätzung der möglichen Konjunkturen noch nicht in das Bereich des zu Verwirklichten gehört, so hat die telegraphische Berichterstattung und die damit möglich werdenden Veröffentlichungen von Wetterberichten aus der ganzen Welt doch schon mancherlei Nutzen gebracht. Die Ausbreitung dieses internationalen Nachrichtensystems und eine schnelle Verteilung der eingehenden Nachrichten ist daher ein Ziel, was sich schon erstreben läßt. So haben die Telegramme über die plötzliche Dürre in Indien während des letzten Herbstes der europäischen Industrie eine rechtzeitige Warnung vor einer Überfütterung dieses Marktes gegeben.

Leider ist diese Überfütterung nicht auch mit Bezug auf andere Märkte verhindert worden, und es scheint, daß der Grundzug der ganzen augenblicklichen, nicht ganz befriedigenden Situation in einer etwas rücksichtslosen Verkaufspolitik der größeren Warenproduzenten einschließlich Deutschlands und Englands zu suchen ist. Nachrichten über eine ungesunde Anhäufung der Lager kommen zum Beispiel aus Südamerika, vor allen Dingen aus den Republiken um die Mündung des La Plata. Weiter aus Rußland und aus einzelnen Gegenden Chinas. Es ist schwer zu sagen, wie ein derartiger Vorgang mit wirklichem Erfolge verhindert werden kann. Glücklicherweise ist das Resultat für den Markt gewöhnlich kein direkt schädigendes, denn schließlich müssen eben alle Lager einmal ausverkauft werden. Der wirklich leidende Teil sind die liefernden europäischen Industrien, die aber auch gewöhnlich die Hauptschuldigen sind. Natürlich kann niemand sagen, wie lange dieser Zustand andauern wird, allen Anzeichen zufolge dürfte dies aber nicht zu lange dauern, denn soweit sich erkennen läßt, ist die augenblickliche Stockung bei weitem nicht so ernst wie die Tiefkonjunktur der letzten Wirtschaftsperiode.

Unter allen Umständen muß festgestellt werden, daß die deutsche Kleinwarenindustrie nach der Leipziger Messe geneigt sein wird, eine wesentlich optimistischere Auffassung der Lage zu nehmen als vor der Messe. Die Nachfrage nach vielen Artikeln, wie Spielwaren, Bijouteriewaren usw. scheint wieder entschieden im Steigen begriffen zu sein und die ganze Situation beginnt sich etwas zu festigen. Dieses zeigt sich auch in einzelnen der wichtigsten Exportmärkten, aus denen Nachrichten vorliegen. Die Ruhe in Kanada scheint einer größeren wirtschaftlichen Energie Platz zu machen, nachdem wieder größere Mengen Geldes in das Land geflossen sind. Vor allen Dingen ist die Verfügungstellung von großen Mitteln für Kulturzwecke, die in den letzten Wochen durch einige große Anleihen in London erfolgt ist, dem kanadischen Geschäfte gut bekommen. Der günstige Einfluß dieser sich neu entwickelnden wirtschaftlichen Betätigung wird allerdings seine Wirkungen in Europa nicht sofort zeigen, nichtsdestoweniger dürfte aber das europäisch-kanadische Geschäft günstig beeinflußt werden. Das amerikanische Geschäft leidet augenblicklich unter der allgemeinen Nervosität in den Vereinigten Staaten. Diese Nervosität scheint chronisch geworden zu sein und die Geschäftswelt läßt sich trotz befriedigender Umsätze dauernd von einer Panik nach der andern beeinflussen. Zoll-, Finanz- und Eisenbahnreform haben Anlaß zur Beunruhigung gegeben. Im letzten Monat wurde Mexiko als Entschuldigungsgrund angegeben. Das Eigentümliche an diesen Vorgängen in den Vereinigten Staaten ist hierbei, daß vorwiegend das Geschäft der Detaillisten beeinflußt wird, während die Fabriken infolge der steigenden Betätigung im Export gut beschäftigt sind.

Vorgänge politischer Natur werden übrigens sehr wahrscheinlich die Aufmerksamkeit des Exportmarktes während der nächsten Monate in sehr bedeutendem Maße in Anspruch nehmen. Die innerpolitischen Schwierigkeiten Englands spitzen sich nunmehr, nachdem das Parlament wieder zusammentritt, zu einer Krisis zu. Es ist fraglich, ob die Arbeiterpartei den Liberalen noch weiter zur Hand gehen wird, nachdem sie verschiedentlich von dieser Partei im Stiche gelassen worden ist, und die Vorgänge in Südafrika werden entschieden nicht dazu beitragen, die Situation zu bessern, obgleich natürlich das englische Ministerium in keiner Weise für dieselben verantwortlich ist. Mexiko ist noch nicht zur Ruhe gekommen und die Ungewißheit über die Zukunft des Balkans ist auch nicht vollkommen beseitigt.

Diese Erscheinungen treffen ganz besonders die Schwerindustrie, die durch außenpolitische Vorgänge leichter beeinflußt wird wie die leichten Industrien. Im Augenblicke drückt sich dies vor allen Dingen in einer gewissen Zurückhaltung betreffend der Erteilung neuer Aufträge und der Zahlung alter Bestellungen und ausgeführter Arbeiten aus. Dieser Zustand sollte sich aber infolge der großen Darlehen, welche den Staaten und Städten von den Sparern in den letzten Monaten gegeben worden sind, wohl bald von allein beheben.

Soweit sich übersehen läßt, sind die Ernte- und Saataussichten in den verschiedenen Teilen der Welt nicht unbefriedigend. Die Hungersnot in Japan scheint noch nicht nachgelassen zu haben, doch hat staatliche und freiwillige Unterstützung schon viel zu ihrer Milderung beigetragen. Ludwig W. Schmidt.

Fusionen.

Die Fusion der „Deutschen Feuer" mit der „Frankfurter Allgemeinen" wurde beschlossen.

Die Deutsche Feuerversicherungs-Akt.-Ges. geht als Ganzes unter Ausschluß der Liquidation an die Frankfurter Allgemeine Versicherungsgesellschaft über.

Fusion im Orientteppichhandel. Das Spezialgeschäft J. Hochstetter, Mannheim, ist von dem Teppichimporthaus Ludwig Ganz Akt.-Ges., Mainz, mit allen Aktiven und Passiven erworben worden. Es wird die Fortführung des Betriebes in Form einer G. m. b. H. geplant.

Fusion im englischen Schiffahrtswesen. Die Ellerman Lines Ltd. hat das ganze Kapital der Bucknall Steamship Line Ltd. mit Ausnahme von etwa 1000 Pfd. Sterl. der ersten Vorzugsaktien erworben. Die Durchführung dieser Transaktion der Gesellschaft ist von großem Allgemeininteresse, da nach der Fusion der beiden Linien deren kombinierte Flotte die größte im Besitz einer einzigen englischen Gesellschaft stehende sein wird. Mit Einschluß der noch im Bau begriffenen Dampfer wird die Gesellschaft über 575 000 Bruttotonnen (gegen 552 000 bei der White Star Line) mit einer Tragfähigkeit von etwa 900 000 t besitzen. Die Dampfer laufen von Glasgow, Liverpool und London nach dem Mittelmeer, Indien, dem fernen Osten und Südafrika sowie zwischen den Vereinigten Staaten und Australien, Indien, dem fernen Osten und Afrika.

Handelshochschulnachrichten.

Handelshochschule Mannheim. Zu den vom 16. bis 21. Februar abgehaltenen Prüfungen hatten sich fünf Kandidaten gemeldet. Die kaufmännische Diplomprüfung bestanden drei, die Handelslehrerprüfung zwei Herren.

Von der Akademie Frankfurt a. M. Nach dem soeben erschienenen Vorlesungs-Verzeichnis für das am 23. April beginnende Sommer-Semester beläuft sich die Gesamtzahl der bis jetzt angekündigten Vorlesungen auf 155 (gegen 126 im letzten Sommer-Semester). Hiervon entfallen 21 auf die Gruppe Volkswirtschaftslehre, Völkerkunde und Geographie, 10 auf Rechtswissenschaft, 6 auf Versicherungswissenschaft, Statistik und Soziale Medizin, 22 auf Privatwirtschaftslehre (Handelswissenschaften), 9 auf Philosophie, 10 auf Geschichte und Kunstgeschichte, 39 auf Sprach- und Literaturgeschichte und Neuere Sprachen, 34 auf Mathematik, Naturwissenschaften und Technik, 4 auf Künste und Fertigkeiten.

Die Eröffnung der *Universität Frankfurt* findet im Oktober statt.

Handelshochschule zu Leipzig. Soeben ist das Vorlesungsverzeichnis der Handelshochschule für das Sommersemester 1914, das 33. Semester ihres Bestandes, erschienen, das wieder eine große Reihe von allgemein wissenschaftlichen und kaufmännisch technischen Vorlesungen und Übungen für Kaufleute und Handelslehramtskandidaten enthält. Die Vorlesungen und Übungen werden wie bisher teils in der Universität, teils im Gebäude der Handelshochschule (Ritterstr. 8/10) abgehalten. Immatrikulationen finden vom 15. April bis 8. Mai statt. Beginn der Vorlesungen am 22. April. Nähere Auskunft kann man von der Kanzlei oder dem Studiendirektor Professor Dr. Adler, Leipzig, Ritterstr. 8/10, erhalten.

An der Handelshochschule Berlin ist die erste Immatrikulation für das Sommersemester 1914, sowie der Beginn der Vorlesungen und Übungen auf Dienstag, den 28. April, festgesetzt. Das Nähere ersehen die Leser aus der amtlichen Bekanntmachung im Inseratenteil dieser Zeitung.

Handelshochschule München. Das Vorlesungsverzeichnis der Handelshochschule München für das Sommersemester 1914 ist soeben erschienen. Es umfaßt 92 Vorlesungsstunden an der Handelshochschule selbst aus dem Gebiete der kaufmännischen und industriellen Privatwirtschaftslehre, der Technologie und Warenkunde, der Rechtslehre und der fremden Sprachen. Dazu treten 120 Vorlesungen an der Universität und an der Technischen Hochschule. Das Vorlesungsverzeichnis ist hier in den größeren Buchhandlungen oder direkt durch das Sekretariat der Handelshochschule erhältlich.

Eine neue Handelsakademie in Wien. Das Gremium der Wiener Kaufmannschaft hat beschlossen, eine besondere Handelsakademie in Wien zu errichten. Als Gründe hierfür führte in der Plenarsitzung des Gremiums der Präsident Kornel Spitzer vor allem an, daß die beiden in Wien bestehenden Handelsakademien überfüllt seien, anderseits aber das stets wachsende Bedürfnis der Kaufmannschaft nach tüchtig vorgebildeten Angestellten die Errichtung einer neuen Lehranstalt als unabweisbares Bedürfnis erscheinen lasse. Dieses Bedürfnis sei bereits auch in Anträgen an den Wiener Gemeinderat zum Ausdruck gelangt und habe zu dem Gedanken geführt, eine staatliche Handelsakademie in Wien zu errichten. Aber derzeit seien die Aussichten einer solchen staatlichen Aktion sehr geringe, vor allem aber müsse die Kaufmannschaft in ihrem eigensten Interesse Wert darauf legen, daß die Lehranstalt unter ihrem unmittelbaren Einflusse stehe, und die heranwachsende kaufmännische Jugend auch in ihrem eigenen Interesse unterrichtet werde.

Versicherungswissenschaftlicher Kursus. Im Sommersemester 1914 findet in Basel ein versicherungswissenschaftlicher Kursus statt, der das gesamte Gebiet der Versicherungswirtschaft, des Versicherungsrechtes, der Versicherungsmathematik und der Versicherungsbetriebslehre umfassen wird.

Vorlesungen über spanische Sprache. Auf Veranlassung der Internationalen Gesellschaft für das kaufmännische Bildungswesen finden im Sommersemester d. J. ausnahmsweise jeden Samstag von 6 bis 8 Uhr Vorlesungen zur Einführung in die spanische Sprache an der Exportakademie in Wien statt. Erste Vorlesung am 21. März. Dieser Kurs soll auch den Teilnehmern an dem internationalen Wirtschaftskurs in Barcelona die erforderliche Vorbereitung in der spanischen Sprache ermöglichen, damit sie den Vorträgen mit Erfolg folgen können. Lehrkräfte an Handelslehranstalten haben für die Teilnahme an diesem Kurs keine Gebühr zu entrichten. Das ausführliche Programm ist beim Portier des k. k. österreichischen Handelsmuseums (Wien IX., Berggasse 16) erhältlich.

Industrie.

Ein deutsches Eisenwerk in Schantung. Der Aufsichtsrat der Schantung-Eisenbahn-Gesellschaft beschloß, im deutschen Schutzgebiet einen Hochofen zu errichten. Die Anlagekosten belaufen sich auf 10 Mill. Mark, die durch Ausgabe neuer Aktien gedeckt werden sollen.

Eine neue Eisenbeton-Aktiengesellschaft für Übersee. Unter Mitwirkung der Allgemeinen Hochbau-Gesellschaft m. b. H. in Düsseldorf, welche seit ca. drei Jahren unter dem Namen Compania Constructora General in Montevideo eine Filiale unterhält und dort für mehrere Millionen Mark Speicherbauten in Eisenbeton ausführte, wurde im Haag (Holland) eine Aktiengesellschaft gleichen Namens gegründet mit einem Kapital von 3 000 000 Gulden. Zweck des neuen Unternehmens ist die Fortführung und der weitere Ausbau der seitens der Allgemeinen Hochbau-Gesellschaft m. b. H. in Südamerika eingeleiteten Geschäfte auf dem Gebiete des Hoch- und Tiefbaus in Beton und Eisenbeton. Die Allgemeine Hochbau-Gesellschaft m. b. H. ist sowohl in der Direktion, als auch im Aufsichtsrat der neuen Gesellschaft vertreten.

Neue hydroelektrische Anlagen in Italien. Die Banca Commerciale italiana, die Società di ferrovie meridionali, die Società Meridionale di elettricità und die Französisch-Schweizerische Elektrizitätsgesellschaft in Genf haben ein Kapital von vorläufig 50 Mill. Lire aufgebracht zum Zweck der Anlage von 4 Wasser-

sperren, die 150 000 PS. zu erzeugen imstande sind. Zunächst soll die Anlage der vorläufig geringen Entwicklung der Industrie wegen nur 50 000 PS. nutzbar machen, zur Herstellung von Kalziumkarbid dienen, sowie zur Beleuchtung und Industrie der Basilicata, Kalabriens und Apuliens. Die Anlagen sollen zugleich den Abfluß des Wassers vom Gebirge regeln und dadurch für die Landwirtschaft von großem Nutzen werden.

Ein internationales Syndikat. Die Interessentengruppen der vier hauptsächlich beteiligten Länder für die Ausführung der öffentlichen Arbeiten in Marokko haben sich zu einer internationalen Gesellschaft zusammengeschlossen. In dem Verwaltungsrat der Gesellschaft sind die deutschen Interessenten vertreten durch den bekannten Förderer des Deutschtums in Marokko, Kommerzienrat Renschhausen, und den Direktor Lauter der Firma Holzhausen & Cie., die bereits den Tangerer Leichterhafen und den Grundstein des Tangerer Großhafens ausgeführt haben. Die erste Aufgabe, die die neue Gesellschaft übernehmen wird, dürfte der Tangerer Hafenbau sein.

Die deutschen Interessen in Marokko. Die Brüder Mannesmann gedenken sich mit einer französischen Gruppe derart zu einigen, daß eine Gesellschaft mit einem Kapital von 50 Millionen gebildet wird, wovon die Grundstücke, Rechte usw. der Herren Mannesmann in der französischen und Tangerer Zone 30 Millionen betragen, während die französische Gruppe 20 Millionen einbringt. Der Verwaltungsrat zählt 21 Mitglieder, wovon 16 Franzosen, 4 Deutsche (die Herren Mannesmann) und ein Österreicher. Vorsitzender ist Herr Louis, früherer französischer Botschafter in Petersburg.

Kolonien.

Die französischen Gesellschaften in Neu-Kamerun. Zwei französische Konzessionsgesellschaften in Neu-Kamerun, die über ein Gebiet von zusammen etwa $3^1/_2$ Millionen Hektar verfügten, haben ihre Konzessionen der deutschen Regierung zurückgegeben. Diese Konzessionen liefen noch etwa 15 Jahre. Dafür erhalten die französischen Gesellschaften das Eigentum an Kronland im Ausmaß von etwa 10 000 Hektar, das sich im Falle der Erfüllung entsprechender Kulturleistungen auf 35 000 Hektar (gleich 1 Prozent der früheren Konzession) steigern kann. Beachtenswert ist ein Vergleich dieses ersten tatsächlich erfolgten Abschlusses mit den Forderungen anderer französischer Konzessionsgesellschaften. So verlangt die Compagnie Forestière Sangha Oubangui, deren Konzession in dem bisherigen Umfange nur noch sechs Jahre läuft, nicht weniger als 20 Prozent ihres bisherigen Konzessionsgebiets zu dauerndem Eigentum.

Schiffahrt.

Die Hamburg-Amerika-Linie und der Norddeutsche Lloyd haben einen Interessengemeinschaftsvertrag abgeschlossen, der auf 15 Jahre berechnet ist. Wenn auch noch nicht alle Einzelheiten geregelt zu sein scheinen, so geht doch sein Prinzip dahin, daß beide Gesellschaften an dem gesamten nordamerikanischen Personen- und Frachtgeschäft gleich anteilsberechtigt sein sollen.

Ausbau des Levantedienstes der Rickmers-Linie. Die Rickmers Reederei, die vor einigen Monaten eine eigene Linie nach der Levante gründete, hat ihre levantinische Linie bis nach der Donau weitergeführt, und zwar soll dieser Dienst in regelmäßigen Abständen von zwei Wochen wahrgenommen werden. Als Anlaufhäfen in diesen Distrikten sind u. a. vorgesehen: Bourgas, Warna, Konstantza, Galatz und Braila.

Neue Hafenanlagen in Amsterdam. Im Hafen von Amsterdam ist am nordwestlichen Ende der Y-Insel eine neue Stadenmauer von 550 m Länge aufgeführt worden. Ein Teil derselben ist für die Stoomvaart-Maatschappy (Dampfschiffahrtsgesellschaft) „Nederland" in Amsterdam bestimmt, die dort Lagerschuppen errichten will. Von diesen ist bereits einer von einer Länge von 150 m und einer Höhe von drei Stockwerken fertiggestellt, während auf dem andern Teil der Stadenmauer die Stadtverwaltung einen Lagerschuppen von 180 m Länge gebaut hat, der an Interessenten vermietet werden soll.

Die Seeschiffahrts-Gesellschaft „România". Unter dem Namen „România" ist in Rumänien eine Seeschiffahrtsgesellschaft gegründet worden, deren Aktienkapital auf 10 Millionen Lei festgesetzt ist. Der Sitz der Gesellschaft ist Bukarest, während die Leitung in Braila sein wird. Der Gründungsakt gibt als Zweck der Gesellschaft den Warenversand auf dem Wasserweg und alle damit zusammenhängenden Handelsgeschäfte an, und zwar: Kauf, Verkauf, Miete und Vermietung von Schiffen, Brückenbooten, Kränen und anderen Transportmitteln; Transport zur See von Waren und Personen mittels Schiffe jeder Art; Verladung, Löschung, Lagerung, Versicherung, Pfand, Kauf und Verkauf von Waren durch eigenes Personal oder durch Mittelspersonen; Kauf und Verkauf von Kohlen zur Schiffsfeuerung; Ausbesserung, Vermietung und Herstellung von Schiffen jeder Art und des Schiffsmaterials; Kauf oder Miete von Lagerhäusern und Plätzen für Läger und Agenturen, Errichtung der hierfür nötigen Bauten in Regie oder durch Unternehmer; Vornahme jeder Art von Geschäften für den Wassertransport.

Gründung einer Schiffahrtskammer in Smyrna. Die verschiedenen in Smyrna verkehrenden Schiffahrtsgesellschaften haben zum Schutz ihrer besonderen Interessen eine eigene Kammer begründet, deren erster Präsident der Vertreter der Messageries Maritimes geworden ist.

Neues belgisches Schiffahrtsunternehmen. Vier belgische Reedereien, nämlich die Antwerpsche Zeevaart Maatschappi, die Belgische Reederei, die Scheepvaart Maatschappij Gylsen und die Mercantile and Shipping Co. gründeten ein neues belgisches Schiffahrtsunternehmen für den regelmäßigen Dienst nach Brasilien unter der Firma Ligne du Brésil des Armements Belges Réunis. Das neue Unternehmen, das über insgesamt 23 Dampfer mit 95 000 t verfügt, steht in Wettbewerb gegen das brasilianische Frachtensyndikat europäischer Schiffahrtslinien.

Tabaktrust.

Wir werden von einem Mitglied des Vereins zur Abwehr des Tabaktrustes um den Abdruck folgender Notiz ersucht:

Seinem ursprünglichen Sinn nach ist das englische Wort Trust in unsere Sprache zu übersetzen durch die Worte Vertrauen, Glaube, Kredit, Treue u. dgl. Seine eigentliche Bedeutung hat nichts von der Bedeutung, welche dem Worte Trust heute anhaftet, aber im modernen Geschäftsleben versteht man unter Trust ein geschäftliches Gesellschaftsunternehmen, das auf Vernichtung aller konkurrierenden Einzelunternehmen mit den rücksichtslosesten Mitteln abzielt.

Die Gründer eines Trustes müssen neben großen Kapitalien den unerschütterlich kalten Willen besitzen, den frischen Wettbewerb kleinerer Einzelunternehmungen zu ersticken. Es ist daher nur natürlich, daß die Heimat der Dollarkönige zur Heimat auch der Trusts geworden ist. Alle Erwerbszweige, gleichviel, ob sie sich mit der Herstellung bezw. Gewinnung von Rohprodukten, deren Verarbeitung oder mit der Güterbeförderung befassen, sind in Gefahr, eines Tages das Interesse des Trustes auf sich zu lenken, und diesem Umstand dankt auch die deutsche Zigarettenindustrie den Ansturm des englisch-amerikanischen Tabaktrustes, den sie seit mehr als einem Jahrzehnt abwehren muß.

Die deutsche Zigarettenindustrie hat ihre Produk-

tion von 1,1 Milliarden Stück im Jahre 1897 auf 12 Milliarden Stück im Jahre 1912 gehoben. Es ist also schon erklärlich, daß der Tabaktrust mit allen ihm zu Gebote stehenden Mitteln diesen üppig erblühten Industriezweig an sich zu reißen sucht.

Die Lebensgeschichte eines Trustes zerfällt in zwei Abschnitte, in den Trustkampf und in die Trustherrschaft. Während des ersteren handelt es sich darum, die einzelnen Unternehmen, die den verlockenden Angeboten des Trustes willig sind, aufzukaufen und diejenigen, die widerstreben zu vernichten. Um das letztere zu erreichen, wendet sich der Trust an die Abnehmerkreise der Widerspenstigen mit allerhand Vergünstigungen. So wurden den Zigarrenhändlern, welche die Fabrikate einer vom Trust bereits erworbenen deutschen Firma verkauften, silberne Löffel als Zugaben gespendet. Händler, die sich dem Werben des Trustes widersetzen, werden durch Ausmieten und, falls das nicht gelingt, durch Eröffnung von Konkurrenzgeschäften in der nächsten Nachbarschaft lahmgelegt. Die Raucherkreise der Konkurrenzfirmen aber werden durch Preisunterbietungen angelockt. Wohlweislich hütet sich der kämpfende Trust dabei aber, das Augenmerk der Öffentlichkeit auf sich zu lenken. Selbst für einen scharf blickenden Beobachter ist es gar nicht so einfach, festzustellen, wie weit die Vertrustung des Industriezweiges fortgeschritten ist. Daher wäre es keineswegs zu verwundern, wenn die Raucherkreise wenig Interesse an dem heißen Ringen der deutschen Firmen um ihre Selbständigkeit bewiesen. Sie finden die Fabrikate trustverdächtiger Firmen wohlschmeckend und wissen nicht, bis zu welchem Grade die Gefahr der Vernichtung des heimischen Industriezweiges angewachsen ist. Um so bemerkenswerter ist der rege Anteil, den wenigstens in vielen Gegenden Deutschlands die Raucher gleichwohl an dem Abwehrkampf der deutschen Zigarettenindustrie nehmen.

Zur Ehre der deutschen Zigarettenfirmen muß gesagt werden, daß bis jetzt nur ein Teil der Unternehmungen den verlockenden Kaufsangeboten des amerikanischen Trustes zum Opfer gefallen ist. Die meisten deutschen Firmen haben sich gegenseitig verpflichtet, bei hoher Konventionalstrafe allen Angeboten des Trustes zu trotzen. Durch die Führung des Trustabwehrzeichens (Krieger mit Schild, umschrieben: Antitrust-Wehr) machen sie sich dem Käufer kenntlich. Eine sichere Gewähr gegen die Vertrustung des deutschen Tabakgewerbes bietet dagegen dieser Zusammenschluß allerdings nicht, sondern der Ausgang des Trustkampfes wird vielmehr davon abhängen, welche Stellung in diesem Kampfe das deutsche Volk einnimmt.

Nur wenn der Deutsche konsequent die Waren des Trustes ablehnt, selbst wenn sie ihm unter den günstigsten Bedingungen angeboten werden, werden die Bestrebungen des Trustes notwendigerweise scheitern, wird der Trust von weiteren Werbungen unter den deutschen Zigarettenfabriken Abstand nehmen.

Zollwesen.

Übersicht über die zollrechtliche Behandlung der Erzeugnisse ausländischer Staaten und Gebietsteile bei der Einfuhr in das deutsche Zollgebiet. (Fortsetzung.)

v = nach dem Vertragstarife;
a = nach dem allgemeinen (autonomen) Tarife.

Herstellungsland	Zollbehandlung	Herstellungsland	Zollbehandlung
Französische Besitzungen und Schutzgebiete:		Inseln usw.); Gesellschaftsinseln (Tahiti u. s. w.); Marquesainseln (Nukahiwa usw.); Paumotu- (Tuamotu)- Inseln; Inseln unter dem	
4. in Australien u. Polynesien: Neukaledonien u. Dependenzen (Loyaltinseln, Wallis- [Uvea-]			
Winde (Huahine) usw.; Gambinierinseln (Mangarewa usw.); Tubuainseln (Rurutu usw.); Rapainseln; die neuen Hebriden (französ. Teil)	v	Hokoto (Peskadoren)	v
Gabon (zu Französisch Äquatorialafrika)	v	Honduras, Britisch	v
Galapagosinseln	v	„ Republik	v
Gambia	v	Hongkong	v
Gambinierinseln (Mangarewa usw.)	v	Huahine	v
Gesellschaftsinseln (Tahiti usw.)	v	Inaguainseln	v
Gibraltar	v	Indien: Britisch Ostindien einschließlich d. Inseln Andamanen, Lakediven und Nikobaren; ferner Belutschistan; Britisch Westindien	v
Gilbertinseln	v	Dänisch Westindien	v
Goa (Stadt und Gebiet)	a*)	Französisch Westindien	v
Goldküste	v	Niederländ. Westindien	v
Gozzo	v	Portugiesisch Ostindien	a*)
Grenada und Grenadinien	v	Inseln unter dem Winde (Huahine usw.)	v
Griechenland mit den jonischen Inseln, den Kykladen und nördlichen Sporaden	v	Irland	v
Grönland	v	Island	v
Großbritannien u. Irland mit der Insel Man und den britischen Kanalinseln	v	Italien mit Einschluß von San Marino	v
Guadeloupe mit Dependenzen (St. Barthélemy, La Désirade, Marie-Galante, St. Martin (nördlicher Teil), Les Saintes	v	Italienische Besitzungen und Schutzgebiete: 1. in Asien: Italienisches Pachtgebiet Tientsin	a
Guam	a	2. in Afrika: Eritrea (Erythräa), Italienisch Somaliland	a
Guatemala	v	Jamaica	v
Guayana: Britisch		Japan mit Formosa, Korea (Tschosen), Karafuto (Südsachalin), den Peskadoren, Hokoto	v
„ Französisch		Pachtgebiet Kwantung	a
„ Niederländisch-(Surinam)	v	Java	v
Guernesey	v	Jersey	v
Guinea: Französisch		Johore (Dschahor)	v
„ Portugiesisch (Bissao, Bolama, Cacheo, Bissagoinseln)	a*)	Jonische Inseln	v
Spanisch (Riō Muni), (Cabo de San Juan), Fernando Po, Annobon, Corsico und Elobey	a	Jungferninseln (Virgini-inseln)	v
Haiti	a	Kaiser-Wilhelms-Land	v
Hawai (Sandwichinseln) s. Vereinigte Staaten von Amerika		Kameran	v
Hebriden, neue	v	Kamerun	v
Herrenlose Gebiete im europäischen Eismeere, Bäreninsel, Spitzbergen usw.	a	Kanada s. Canada	
Hervey-(Cook-)Inseln	v	Kanalinseln (Jersey, Guernesey, Alderney usw.	v
		Kanarische Inseln	v
		Kapprovinz	v
		Kapverdische Inseln	a*)
		Karafuto (Südsachalin)	v
		Karikal	v
		Karolinen	v
		Keeling-(Kokos-)Inseln	v
		Kermadecinseln	v
		Kiautschou (deutsches Pachtgebiet)	v
		Kleinasien	v
		Kokos-(Keeling-)Inseln	v

*) Bei Einfuhr aus Portugal: v.

Bücherbesprechungen.

Dr. Heinrich Rheinstrom, Wehrbeitragsgesetz, erläutert, 2. Aufl. München 1914. C. H. Beck. M 3.—.

Der Kommentar sammelt das Auslegungsmaterial zuverlässig. Durch zahlreiche Verweisungen führt er in den Zusammenhang des Gesetzes ein. Eine in der Praxis neuerdings aufgetauchte Frage ist nicht berücksichtigt, die nach der Bewertung nicht volleinbezahlter Aktien. Zweifellos sind die Interimsscheine einerseits Wertpapiere und die noch nicht

eingerufenen Aktienbeträge Kapitalschulden und zwar weder aufschiebend bedingte noch befristete. Also sind die einen nach ihrem Verkaufswerte (§ 18 f.), die anderen (die Schulden) nach ihrem Nennwerte (§ 20) anzusetzen; anders ausgedrückt, der Verkaufswert (Kurswert) darf um den noch nicht eingerufenen Betrag gekürzt werden. Anderes gilt nur, wenn angenommen werden muß, daß bei der Bestimmung des Kurswertes die auf der Aktie ruhende Vollzahlverpflichtung bereits berücksichtigt, d. h. bereits vorweg abgezogen ist. Ob es der Fall ist, bestimmt sich nach dem einzelnen Fall, darnach, ob für den Aktionär in dem Einberufen des noch nicht erlegten Kapitals ein Vorteil oder ein Nachteil zu erblicken ist. Bei gutgehenden Unternehmungen stellt sich das Einberufen als die Möglichkeit weiterer günstiger Vermögensanlage, d. h. als Gewinnaussicht, dar. Im anderen Falle bildet sie dagegen eine Last des Papiers. Im ersteren Falle besteht daher keine Veranlassung, die möglicherweise einmal eintretende Nachzahlungspflicht bei der Kursbestimmung zu beachten, d. h. den Kurswert um ihretwillen niedriger zu bestimmen. Anders steht es bei Gesellschaften, die sich nicht günstig entwickeln oder ihrer Natur nach weiteres Kapital nur einrufen, wenn es ihnen schlecht geht. Das letztere ist bei Versicherungsgesellschaften der Fall. Hier wird das Aktienkapital nur zu 25 % eingezahlt, weil es hier nur als Reserve-, nicht als Betriebsfonds dient. Wird einmal erforderlich, mehr einzurufen, so müssen schwere Verluste (z. B. Brandkatastrophen, Epidemien) eingetreten sein. Deshalb ist im Kurswert der Versicherungsaktien die Möglichkeit der Nachzahlung bereits berücksichtigt; der noch nicht eingezahlte Teil ist bereits abgezogen. Dies kommt äußerlich darin zum Ausdruck, daß der Kurs nicht in Prozenten, sondern in Mark — per Stück, d. h. in dem Betrag, den die einzelne Aktie kostet, angegeben wird. Im Kursblatte steht z. B. bei der Mannheimer Versicherungs-A.-G. (25 % Einzahlung): 899 M. Das heißt in Wahrheit, weil die Einzahlungspflicht eine Last ist, 899 M + 750 M = 1649 M Verkaufswert. Rehm.

Gewerbliche Einzelvorträge. Gehalten in der Aula der Handelshochschule Berlin. Herausgegeben von den Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin. Berlin 1914. Georg Reimer. 8°. 160 S. M 2.—.

Die Handelshochschule Berlin veranstaltet alljährlich eine Reihe von Einzelvorträgen, die für weitere Kreise Interesse haben und dankenswerterweise auch nachher in Buchform erscheinen. In dem vorliegenden 7. Bande werden Vorträge über den „Altmetallmarkt", die „heutige Beleuchtungsindustrie", den „Kautschuk" die „Entstehung einer Zeitung", die „Entwicklung der Berliner Herrenwäscheindustrie" und über „Reiseeindrücke in Amerika" veröffentlicht. Sie alle enthalten viel Interessantes, insbesondere gilt dies aber von dem Aufsatz des Kommerzienrat Max Richter, der als Mitglied des Ältesten-Kollegiums den Internationalen Handelskammer-Kongreß in Boston besucht hat und die Eindrücke schildert, die er an den zahlreichen amerikanischen Plätzen, die er besuchte, gewonnen hat. Richter hat es ganz hervorragend verstanden, auf knappem Raum ein plastisches Bild eines Teiles des amerikanischen Wirtschaftslebens zu zeichnen. Obst.

Albert Calmes, Die Statistik im Fabrik- und Warenhandelsbetrieb. 3. Aufl. In Leinenband 4.20 M. VI., 189 S. Verlag von G. A. Gloeckner, Leipzig 1913.

Professor Calmes gliedert die privatwirtschaftliche Rechnungsführung in Buchhaltung, Kalkulation und Statistik und erstrebt Ausbau der Kalkulation und Statistik zu selbständigen Teilen, jedoch unter organischer Verknüpfung mit der Buchhaltung, als dem Zentralpunkte des Rechnungswesens. Während bisher die Statistik hauptsächlich als volkswirtschaftliche Disziplin bekannt war, hat Calmes sich der sehr dankenswerten Aufgabe unterzogen, auf ihre Bedeutung in der Privatwirtschaft hinzuweisen und zu zeigen, in welcher Weise sie in privatwirtschaftlichen Unternehmungen zu treiben ist. Nicht lange theoretische Ausführungen enthält die Arbeit, sondern das Wertvolle ist gerade, daß der in Theorie und Praxis gleich gut beschlagene Verfasser Einrichtungen beschreibt, die er selbst in der Praxis zu erproben Gelegenheit gehabt hatte. Wir wünschen der verdienstvollen Arbeit, die bereits in kurzer Zeit drei Auflagen erlebt hat, eine weite Verbreitung. Obst.

Literatur-Übersicht.

März 1914.

A. BÜCHER.

Amerikana. Japs und Yankees. Der Panamakanal als Erzieher. Mouroe Doktrin. Von Admiral z. D. Valois. (37 S.) Berlin, D. Reimer. 1914. M 1.50.

Arbeitsrecht — *Sinzheimer, Dr. Hugo,* Über den Grundgedanken u. die Möglichkeit e. einheitlichen Arbeitsrechtes f. Deutschland. (Schriften des Verbandes deutscher Gewerbe- u. Kaufmannsgerichte, Heft 1.) (48 S.) 8°. Berlin, Frz. Vahlen. 1914. M 1.—.

Bankwesen — *Lewin, Dr. Hans,* Die sächsische Bank 1865 bis 1911. Ein Beitrag zur Notenbankfrage in Deutschland. (V, 156 S. m. 23 Tab.) 8°. B., Juristische Verlagsbuchh. Dr. Frensdorf. 1914. M 5.—.

Börsenwesen — *Neumann,* Kritische Berliner Börsentabelle 1914. IV. Jg. (187 S.) Lex.-8°. Berlin, Finanzverlag A. Neumann. Geb. M 3.—. — Inhaltsverz.: I. Anleihen. II. Aktien. III. Diverse.

Buchhandel — *Hölscher, G.,* Buchhändlerisches Lesebuch (72 S.) 8°. Leipzig, Otto Maier. 1914. M —.60.

Buchführung — *Wieske, Georg,* Organisationsgesetze der Buchhaltung in Theorie u. Praxis. (155 S.) 8°. Berlin, Puttkammer & M. 1914. M 3.60. — Inhalt: I. Wissenschaft u. Buchführung. II. Begründung e. Organisationsgesetzes an der Entwicklg. der Betriebskontrolle. III. Die kaufm. Buchhaltungsform bis z. Bildg. der Doppik. IV. Die natürl. Entstehg. der Gewinnposten. V. Was ist systematische Doppelbuchhaltg.? VI. Die Theorie. VII. Bücherbeweis u. Aufgabe der Buchhaltg. VIII. Trennung der Kalkulation.

— *Kirsten Adelbert,* Lehrbuch der doppelten Buchführung f. d. Sortimentsbuchhandel. (XVIII u. 189 S.) Lex.-8. Tüb., Osiandersche Buchhandlung. M 6.—. 18 Buchführungs-Übungshefte dazu M 2.—. — Inhalt: Zur Einführung. — Erster Teil: Theorie der Buchhaltung — Vom Monatsabschluß — Vom Jahresabschluß — Generalabschluß. — Zweiter Teil: Die Buchhaltungspraxis — Vom Jahresabschluß — Vom Haupt- oder Generalabschluß — Schlußwort und Nachtrag.

Detailgeschäfte — *Lüdecke, Jeannette,* und *Ernst Lüdecke,* Gesamt-Organisation des mod. Detailgeschäfts. (XI, 339 S.) gr. 8°. Berlin, Verl. f. Sprach- und Handelswissenschaft. 1913. Geb. M 6.—. — Inhaltsverzeichnis: Erster Teil. Äußeres. I. Die prinzipiellen Fragen. Die Entwicklg. z heut. Bau- u. Raumkultur. — Die günstige Beeinflussg. d. Stimmg. durch gefällige Bauwirkgn. — Der Kaufmann als Ästhet. — II. Die bauliche Beschaffenheit. Anh.: Verteilg. d. Räumlichkeiten. — A. Das Wesen. (Die Vergebg. d. Baues. — Die Modernisierg. d. Hauses.) — B. Einzeldarstellg. Architektonische Gesichtspunkte. — Ventilation — Licht u. Beleuchtungsfragen — Heizungsanlagen — Tresor — Rohrpost — Telephon — Vakuum — Materialien. — C. Gesetzliches. Kellergeschoß u. Dachgeschoß. — Bauliche Anordnungen — Treppen — Türen usw. — Schaufensterbeleuchtung — Notbeleuchtung — Heizung. — D. Wünsche u. Winke. Komfort u. Nebengelaß. — E. Anhang: Die Verteilung d. Räumlichkeiten. Die Nutzräume z. Verkauf — Verwaltungsräume — Packräume — Luxusräume — Spezialräume. — III. Die Inneneinrichtg. A. Allgemeines. — Die drei Prinzipien — ihre konsequente Durchführg. — B. Einzeldarstellung. Regale. — Ladentische — Möbel der einzelnen Abteilungen — Möbel — Komfort. — C. Gesetzliches. Verkehrs- u. Feuersicherheit — Sitzgelegenheit f. d. Personal. — D. Wünsche u. u. Winke. Die Farbengebung — Personalraum — Chefbureau — Kantine. — IV. Das Personal. — A. Allgemeines. Die Ansprüche des Chefs im allgemeinen u. hinsichtlich d. Einzelabteilungen — Lehrling — Verkäufer — Dekorateur — Lagerist — Bureaupersonal — Expedient — Kassenbeamte — Disponent — Aufsichtspersonal — Gewerbliches Personal — Dienerschaft — Kutscher — Reisende — Agenten — Die Ansprüche d. Angestellten an die Chefs. — B. Einzeldarstellung. Warenentnahme des Personals — Die Bezahlung bei Einkäufen auf Borg — Warenausgabe an das Personal — Das Fehlen wegen Krank-

heit — Strafgelder — Ihre Verwendg. — Personalausschüsse — Geselligkeit — Vorteile u. Nachteile d. Angestellten in Groß- u. Kleinstadt. — C. Gesetzliches. Das Handelsgesetzbuch im allgemeinen z. Einführg. f. d. Leser besprochen — Das HG. hinsichtlich der Angestellten nämlich Prokura — Vollmacht — Reisende — Handlungsgehilfen — Arbeitszeit — Leistung — Bezahlung — Entlassung — Zeugnis — Konkurrenzklausel — Lehrlingswesen — Gewerbeordnung § 139 betr. Arbeitszeiten — Arbeitsordnung — Strafbestimmungen — Kaufmannsgerichte — Gewerbegerichte — Gewerbeaufsicht — Fortbildungsschule — Krankenversicherung — Invalidenversicherung — Pensionsversicherung. — D. Wünsche und Winke: Dringliche Gesichtspunkte — Über die Beziehgn. zw. Chef u. Personal — Die Gehaltsfrage — Gewinnbeteiligungen — Die Angestellten untereinander — Das Überangebot an Personal — Die Organisationen d. Angestellten. — II. Teil. Innenbetrieb. — I. Die prinzipiellen Fragen. — II. Die Einzelläger. — III. Das Kassenwesen nebst Paketkontrolle u. Rabattausgabe. — IV. Die Lager u. Warenbehandlung. — V. Atelierbetrieb sowie Verarbeitung außer dem Hause. — VI. Das Abzahlungsgeschäft. — VIa. Das Versandgeschäft. — VII. Die Expedition. — VIII. Warenkalkulation. — IX. Die Statistik. — X. Kontor- u. Buchhaltungswesen. — XI. Die Unkosten. — XII. Die Warendisposition. — XIII. Die Arbeitsdisposition. — XIV. Ein Tag aus d. Leben des Chefs.

Englische Sprache. Reform „Methode Seidel". Analytisch-systematisch. Lehrgang z. Selbsterlernung fremder Sprachen. Englisch. Von A. Seidel. Analytischer Teil. (310 S) 8°. Berlin, Friedberg & Mode. 1914. Geb. M 2.80.

Erbbaurecht — *Pechmann, W. Frhr. von*, Entwurf eines Reichsgesetzes betr. Erbbaurecht. Nebst Begründung (Schriften d. bayer. Landesver. z. Förderg. d. Wohnungswesens, 12. Heft). (27 S.) Lex.-8°. München, E. Reinhardt. 1913. M —.50.

Erfinderschutz — *Loewenfeld, Ph.*, Der Erfinderschutz der Privatangestellten nach geltendem Recht u. nach d. Entwurf d. Patentgesetzes. (69 S.) gr. 8°. München, Duncker & H. 1914. M 2.—.

Erfolge. Lebenserfahrungen e. alten Mannes. Niedergeschrieben für solche, die etwas erreichen wollen. Hrsg. v. Chr. Lud. Poehlmann. (183 S.) 8°. München, H. Schmidt. 1914. M 3.—.

Erwerbsgesellschaften — *Klein, Frz.*, Die wirtschaftlichen und sozialen Grundlagen des Rechts der Erwerbsgesellschaften. (89 S.) 8°. Berlin, F. Vahlen. 1914. M 2.20.

Französische Sprachlehre f. Handelsrealschulen, Handelsschulen u. verw. Anstalten v. Ch. Glauser u. F. Kohlhepp. III. Tl. Handelskorrespondenz. (VII, 198 S) gr. 8°. Lahr, M. Schauenburg. 1914. Geb. M 3.—.

Geschichte — *Rohrbach, Paul*, Die Geschichte der Menschheit. (295 S.) 8°. Königstein, K. R. Langewiesche. 1914. M 1.80.

Haftpflichtversicherung. Von *Dr. Emil Herzfelder.* (Versicherungs-Bibliothek, hrsg. v. A. Manes, IV. Bd.) (X, 173 S.) 8°. Berlin, Mittler & S. 1914. Geb. M 4.—. — Inhaltsverz.: I. Geschichte, wirtschaftliche Bedeutg., Unternehmungsformen, staatliche Beaufsichtigung u. Wesen d. H. — II. Der Haftpflichtversicherungsvertrag bis z. Versicherungfall. Kap. I. Umfang des Versicherungsschutzes. Kap. II. Antrag u. Versicherungsschein. Prämie. Versicherungssumme. III. Tl. Die Technik der Haftpflichtversicherung. Kap. I. Der innere u. äußere Betrieb e. Haftpflichtvers.-Unternehmg. Kap. II. Gefahrengruppe, spez. Haftpflichtgefahren einzelner Betriebe u. Berufe. Kap. III. Die Haftpflichtversicherung nach dem Versicherungsfall.

Handel u. Industrie, im allgemeinen. Jahrbuch, Berliner, f. Handel u. Industrie. Bericht d. Ältesten d. Kaufmannschaft von Berlin. Jahrg. 1913. 2 Bde. (Bd. I XI, 564 S.) gr. 8°. B., G. Reimer. 1914. Für vollständig M 10.—. — Inhalt: I. Tl. Die allgemeine wirtschaftl. Entwicklg. I. Der Charakter des Wirtschaftsjahres 1913. II. Auswärtige Politik. III. Außen- u. Kolonialhandel. IV. Technische Fortschritte. V. Die wirtschaftl. Entwicklg. in Berlin u. dem Korporationsbezirk. A. Allgemeines. B. Kartelle, Syndikate u. ähnliche Vereiniggn. C. Streiks u. Aussperrungen. D. Geldmarkt u. Reichsbank. E. Renten- u. Dividendenpapiere. F. Konzentrationen im Bankgewerbe u. in der Industrie. G. Getreidehandel. H. Allgemeine Entwicklg. des Kupferhandels. VI. Die gegenwärtige Lage des amerikanischen Wirtschaftslebens. — II. Tl. Wirksamkeit der Ältesten d. Kaufmannschaft v. Berlin. Gesetzgebung u. Verwaltung. III. Tl. Beigaben, Denkschriften usw.

Handelsgeschichte — *Stracke, K.*, Handelsgeschichte. (Violets Globus-Bücherei.) 2. Aufl. (VIII, 186 S.) kl. 8°. St., W. Violet. 1914. Geb. M 2.—. — Inhalt: I. Das Altertum. II. Das Mittelalter. III. Die Neuere Zeit. IV. Die neueste Zeit.

Handelshochschulen, diverse. Vorlesungen und Übungen im Sommer-Semester 1914.

Handelspolitik — *Cosoiu, M. N.*, Die belgische Handelspolitik d. letzten 40 Jahre. (Münchener volksw. Studien, 128 Stück.) (XII, 80 S.) gr. 8°. St., Cotta. 1914. M 3.50. — Inhalt: Geschichtliche Entwicklg. d. belgischen Handelspolitik seit 1830 speziell 1880. II. Wirkung d. belgischen Handelspolitik auf die gesamte Volkswirtschaft.

Historisch-politische Jahresübersicht f. 1913 von G. Egelhaaf. VI. Jg. d. polit. Jahresübersicht. (181 S.) 8°. St., C. Krabbe. 1914. M 2.75. — Inhalt: I. Die hohe Politik. II. Das Deutsche Reich. III. Die einzelnen Staaten des deutschen Reiches. IV. Österreich-Ungarn. V. Rußland u. Finnland. VI. Skandinavien. VII. Die Balkanhalbinsel. VIII. Italien. IX. Frankreich. X. Großbritannien. XI. Belgien, Niederlande, Luxemburg, Schweiz, Spanien, Portugal. XII. Afrika. XIII. Asien. XIV. Amerika. XV. Die Kirchen.

Hypothekenrecht — *Güthe, Gg.*, Die wirtschaftlichen und rechtlichen Grundlagen des mod. Hypothekenrechts. (Vorträge u. Schriften z. Fortbildg. des Rechts u. d. Juristen, 6. Heft.) (139 S.) 8°. B., F. Vahlen. 1914. M 3.50.

Kalender. Gloeckners Kalender f. Handelsschulen. Bearb. v. C. Bitterling u. W. Jansen. Leipzig, G. A. Gloeckner. 1914. Geb. M —.60.

— Offizieller Verbandskalender 1914 des deutschen Zentralverbandes f. Handel u. Gewerbe e. V. Sitz Leipzig. I. Jahrg. Hrsg. im Auftrage des deutschen Zentralverbandes v. E. Thom. (361 S.) 8°. B., C. Flemming.

Kali-Bergwerke. Handbuch der Kali-Bergwerke, Salinen u. Tiefbohrunternehmungen 1914. (842 S.) 8°. Berlin, Verlag der Kuxen-Zeitung.

Kaufmännisches Rechnen. Von Prof. Rich. Just. (Sammlung Göschen 187.) III. Tl., 2., verb. Aufl. (111 S.) 8°. B., Göschen. 1914. Geb. M —.90. — Inhalt: I. Gold- u. Silberrechnung. II. Münzrechnung. III. Wechselrechnung. IV. Effektenrechnung. V. Arbitrage. VI. Warenrechnung.

Kaufmännisches Repetitorium — *Wiek, W.*, Der kleine Merkur. (Kfm. Repetitorium.) (IV, 416 S.) Zürich, Schultheß & Co. 1914.

Kaufmannsgerichte — *Depène, Dr. Hans*, Reichsgesetz betr. Kaufmannsgerichte vom 6. VII. 1914 u. die anzuwendenden Bestimmungen des Gewerbegerichtsgesetzes. (Guttentags Sammlg. deut. Reichsgesetze Nr. 112.) (254 S.) kl. 8°. B., J. Guttentag. 1914. Geb. M 2.60.

Kontokorrent — *Busse, Max*, Das Kontokorrent mit Zinsen. Einführung in das Verständnis der Bankabrechnungen m. zahlreichen Aufgaben u. ihre Lösung. (Sonderabdr. aus: Kfm. Rechnen I. Tl.) 5. Aufl. (76 S.) 8°. St. W. Violet. 1914. M 1.—.

Kreditwesen — *Karlemeyers, Ed.*, Hilfe in Zahlungs-Verlegenheiten. Ein Ratgeber f. die Praxis des Geldverkehrs. Hrsg. v. F. Holzknecht. (250 S.) gr. 8°. Wiesbaden, E. Abigt. 1914. M 4.50.

Kunstschrift. Mappe G. Gesammelte Beispiele von Rud. Blanckertz. Berlin, Heintze & Blanckertz. 1914. M 4.—; mit Kunstschrift-Werkzeugen M 5.80.

Lebensversicherungsmedizin — *Florschütz, Georg*, Allgemeine Lebensversicherungsmedizin. (Versicherungs-Bibliothek, hrsg. v. A. Manes, III. Bd.) (145 S.) 8°. B., Mittler & S. 1914. Geb. M 4.—. — Inhalt: Die Grundzüge d. Lv. Die allgem., die ärztl. Auslese bestimmenden inneren u. äußeren Faktoren.

Lohn und Gehalt — *Meyer, Justizr. Georg*, Pfändung u. Sicherung v. Lohn u. Gehalt in Gegenwart und Zukunft. Reformvorschläge. (100 S.) gr. 8°. Berlin, J. Guttentag. 1914. M 3.—. — Inhalt: I. Der Schutz der Arbeitsvergütung gegen Beschlagnahme. II. Schutz der Arbeitsver-

gütung bei Verfügungen des Arbeiters und dritten Personen. (Lohnsicherung.)

Maschinenschreiben — *Herget, Joh. F.,* Das Maschinenschreiben unter Zugrundelegung der rechtwinkligen Volltastur nach seiner eigenen Methode der physiologischen Ausbildung des Muskelgefühls f. technische Fertigkeiten. (59 S.) 8°. Leipzig, C. E. Poeschel. 1914. M 1.50.

Papierzölle — *Hoppe, A.,* Zur Geschichte u. Beurteilung d. Papierzölle im Zolltarif von 1902. (Münchener volkswirtsch. Studien, 129. Stück.) (VIII, 80 S.) gr. 8°. St., Cotta. 1914. M 3.50. — Inhalt: I. Die Entwicklung und die handelspolitischen Interessen der Papierindustrie und ihrer Abnehmer. II. Die Papierzölle von 1879—1902. III. Der Kampf um die Positionen der Papierzölle im Zolltarif von 1902. IV. Die Zeitungen u. der Zoll auf Druckpapier. V. Die papierverarbeitende Industrie u. die handelspolitische Lage seit 1906.

Politik, mitteleuropäische — *Winterstetten, Dr. K. von,* Berlin-Bagdad. Neue Ziele mitteleurop. Politik. 5. Aufl. (79 S.) gr. 8°. München, J. F. Lehmanns Verl. 1914. M 1.—.

Postverkehr. Neues Hilfsbuch f. d. Postverkehr, nebst Verzeichnis der Postanstalten des Deutschen Reiches u. der wichtigsten Postorte Österreich-Ungarns, nebst Angabe der Zonen zur Berechnung d. Paket- u. Geldbriefportos sowie aller sonst. wicht. Tarife f. d. Post- u Telegraphenverkehr. Stuttgart, P. Mahler. 1914. M —.75.

Reichsbank, Russische — *Steinberg, Paul,* Die Russische Reichsbank seit der Währungsreform (1897—1910). (Mit Ausschluß d. Diskontpolitik.) (Münchner volkswirtsch. Studien, 127 Stück.) (XII, 140 S.) gr. 8°. St., Cotta. 1914. M 4.—. — Inhalt: Einleitg. I. Die Notenemission. II. Die fremden Gelder. Der Giro- u. Abrechnungsverkehr. III. Die Aktiven d. russischen Reichsbank. 1. Barmittel. 2. Die nutzbringende Kapitalanlage. (1. Der Ankauf v. Wechseln. 2. Der Lombard- u. Kontokorrentverkehr. 3. Die eigenen Effekten. 4. Die gewerblichen Kredite. 5. Unterstützung v. Kleinkreditinstituten.)

Russisches Wörterbuch — *Kulhánek, M.,* Deutsch-russisches kaufmännisches Wörterbuch. (Sammlg. Göschen 717.) Kl. 8°. B., Göschen. 1914. Geb. M —.90.

Schriftwesen, kaufmännisches — *Weiß, Dr. Aug.,* Das kaufmännische Schriftwesen in Beispielen und Aufgaben. 3 Tle. (58, 220 u. 45 S.) 8°. Leipzig, Verlag d. mod. kfm. Bibliothek. 1914. Geb. M 5.50. — (I. Geschäftsaufsätze. II. Handelsbriefe. III. Kaufmännischer Briefwechsel im Anschlusse an e. zweimonatigen Geschäftsgang.)

Seeversicherungs-Jahrbuch 1914. Im Auftrage der internat. Vereinigg. der Seeversicherer hrsg. v. Dr. P. Brüders. (251 S.) Lex.-8°. Hamburg, L. Friederichsen & Co. 1914. Geb. M 10.—. — Inhaltsverz.: I. Internationale Vereinigung d. Seeversicherer. II. Haverie-Kommissäre. III. Groß-Haverei. IV. Seeversicherungs-Bedingungen d. hauptsächl. Länder. V. Seeversicherungs-Klauseln. VI. Seeversicherungs-Praxis. VII. Schiffsklassifikation. VIII. Bergungsunternehmungen. IX. Konnossements-Bedingungen. X. Vereine der Seeversicherer. XI. Statistik. XII. Tabellen.

Verfassung — *Hue de Grais, Graf,* Handbuch der Verfassung u. Verwaltung in Preußen u. dem Deutschen Reiche. 22. Aufl. (XIV, 795 S.) 8°. B., J. Springer. 1914. M 8.—; durchschossen M 9.50. — Inhaltsverz.: I. Das deutsche Reich. II. Der preußische Staat. III. Auswärtige Angelegenheiten. IV. Heer und Kriegsflotte. V. Finanzen. VI. Rechtspflege. VII. Polizei. VIII. Kulturpflege. IX. Wirtschaftspflege.

1500-Mark-Vertrag — *Becker,* Die rechtlichen u. sozialen Probleme des 1500-Mark-Vertrags. Eine kritische Betrachtg. der Literatur u. Rechtsprechg. (Sonderabdr. aus: Beiträge zur Erläuterg. des deut. Rechts, 58. Jg.) (59 S.) 8°. B., F. Vahlen. 1914. M 1.20.

Volksvermögen — *Steinmann-Bucher, Arnold,* Das reiche Deutschland. (75 S.) 8°. Berlin, L. Simion Nf. 1914. M 1.40. — Inhalt: Das Bedürfnis nach Rechenschaft üb. d. menschl. Arbeit und Zusammenfassung der Arbeitsergebnisse. Die ersten Versuche, das Volksvermögen zu erfassen. Mangelhafte Orientierung üb. die Höhe des Volksvermögens während der Finanzreform des Reiches. Die neue Berechnung des deutschen Volksvermögens. Die einzelnen Vermögensgruppen. Das gegen Feuer vers. Privatvermögen an Immobilien u. Mobilien. Die Wertung der versch. Kategorien (Volksvermögen usw.)

Volkswirtschaftslehre — *Penndorf, Prof. Dr. B.,* Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Für den Selbstunterricht bearb. (Violets Globus-Bücherei.) (VIII, 234 S.) kl. 8°. St., W. Violet. 1914. Geb. M 4.—. — Inhalt: I. Arbeitsteilung. II. Arbeitslohn. III. Mittel zur Erhöhung des Arbeitslohnes. IV. Bedürfnisse. V. Der Kaufmann und die Bedürfnisse. VI. Wirtschaft u. Volkswirtschaft. VII. Preis u. Wert. VIII. Münzgeld. IX. Papiergeld. X. Bankwesen. XI. Börsenwesen. XII. Verkehrswesen. XIII. Außenhandel, Binnenhandel u. Zollpolitik. XIV. Kapital. XV. Untersuchung. XVI. Geschichtlicher Überblick.

Wäscheindustrie — *Tittel, Dr. Paul,* Die Wäscheindustrie in Bielefeld u. Herford unter bes. Berücksichtigung von Organisation u. Betrieb. (VI, 131 S.) 8°. Bielefeld, J. D. Küster. 1914. M 2.—.

Wasserrecht — *Baumert,* Leitfaden des preußischen Wasserrechts nebst Texten des Wassergesetzes vom 7. IV. 1913. (Sammlung wasserwirtschaftl. Schriften, Bd. VI.) (VII, 276 S.) 8°. Halle, W. Knapp. 1914. M 6.80.

Wettbewerb — *Remelé, E.,* Das Reichsgesetz gegen den unlauteren Wettbewerb vom 7. VI. 1909. (IV, 72 S.) 8°. St., W. Kohlhammer. 1914. M 1.20.

Zeitgenossenlexikon — *Degener, Herm. A. L.,* Unsere Zeitgenossen. Wer ist's? Biographien von rund 20000 lebenden Zeitgenossen. Angaben üb. Herkunft, Familie, Lebenslauf, Veröffentlichungen u. Werke usw. VII. Ausg. 1914. L., Degener. M 13.50.

Zolltarif. Taschenausgabe des Zolltarifs mit revid. Vereinszollgesetz vom 1. VII. 1869 nebst Anweisg. zur Ausführg. Zolltarifgesetz vom 25. XII. 1902, rev. kurzem amtl. Warenverzeichnis, Verzeichnis der Vertragsstaaten, Bestimmgn. üb. d. Handelsbeziehgn. Deutschlands zu d. Ver. Staaten von Amerika u. Volkszählg. vom 1. XII. 1910 u. Zoll- u. Steuergesetzgebg. 19. Taus. (240 S.) kl. 8°. Hambg., R. Hermes. Kart.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Additions-Schulung. Von *E. Schmalenbach.* Ztschr. f. hdw. Forschg. VIII. 6.

Amortisationshypotheken. Schwierigkeiten bei Lösung derselben. Sparkasse 1914. Nr. 768.

Anleihen, ausländische. Reichszulassung. Plutus XI. 2.

Arbeitsrecht — *Krueger, H. E.,* Die praktischen Volkswirte u. das einheitliche Arbeitsrecht. — *Alexander Lanz,* Die Diplom-Ingenieure u. d. Vereinheitlichung d. Arbeitsrechts. Volksw. Blätter XIII. 1/2.

Auswanderungswesen, österr. Die Regelung des Auswanderungsverkehrs. Österr. Volksw. VI. 20.

Bankabschlüsse. Von *G. B.* Plutus XI. 9.

Bankbeamte — *Oertmann, P.,* Noch einmal d. Gratifikationsansprüche d. Bankbeamten. Bank-Archiv XIII. 10.

Bankgesetzgebung, amerikanische. Von *E. Jaffé.* Bank-Archiv XIII. 11.

Bankkredit u. Geschäftsverkauf. Von *W. Schubert.* Plutus XI. 8.

Bankwesen. Deutsche Bank. Direktion der Diskonto-Gesellschaft. Intern. Volksw. XXIV. 23.

Berliner Handelsgesellschaft. Intern. Volksw. XXIV. 22.

Bilanzfälschungen — *Stern, R.,* Materialien aus d. Ohm-Strafprozeß m. Bezug auf die Bilanzfälschungen. Ztschr. f. Buchh. XXIII. 3. (Der Buchrevisor XII. 2.)

Buchdruckerstreik, der (österr.) Österr. Volksw. VI. 23.

Buchführung — *Zeininger, A.,* Direkte Buchungen u. das Konto-Korrent bei Lebens-Versicherungs-Gesellschaften. Ztschr. f. Buchh. XXIII. 3.

China — *Mackay, Frhr. v.,* Chinas Finanznote u. Finanzreform. Export XXXVI. 10.

Einkaufswesen, das, der vereinigten preußischen u. hessischen Staatseisenbahnen. Von *H. Keil.* Ztschr. f. hdw Forschg. VIII. 6.

Handelssachverständige. Von *M. Alsberg.* Plutus XI. 10.

Kohlensyndikat. Bluff desselben. Berl. Tagebl. 1914. 21. II.

Kursschwankungen — *Danz,* Über Verträge z. Sicherung gegen Kursschwankungen. Bank-Archiv XIII. 10.

Lokalbahnvorlage (österreichische). Österr. Volksw. VI. 22.

Nationalbank f. Deutschland. Int. Volksw. XXIV. 22.

Russlands neue Orientpolitik. Von *Dr. Frhr. v. Mackay.* Export XXXVI. 8.
Schiffahrt — *Pinner, Dr. F.*, Hanseatenkrieg. Bank 1914. 2.
Selbstkosten — *Schmidt, A.*, Über d. Aufbau d. Selbstkosten u. die Rolle d. Abschreibungen. Technik u. Wirtschaft VII. 2.
Terminbörsen — *Nußbaum*, Kommissionsgeschäfte an ausländischen Terminbörsen. Lpzgr. Ztschr. f. deut. Recht. VIII. 5.
Weltfremdheit (Geschäftswissenschaft von W. Rathenau — Privatwirtschaftslehre). Plutus XI. 8.
Weltwirtschaft. Plutus XI. 9.
Zentralzulassungsstelle? — *Obst, Dr. Georg.* Tag 1914. No. 68.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Altmaier, C. L. Commercial correspondence and postal information. Crown 8 vo. 3 sh. netto. Verlag: Macmillan.
Advertiser's, A. B. C. The standard advertising directory. Royal 8 vo. 1010 S. 10 sh. 6 d. Verlag: T. B. Browne.
Brown, Harold. Rubber: its sources, cultivation, and preparation. 8 vo. 260 S. 6 sh. netto. Verlag: Murray.
Copeland, T. E. Everybody's guide to bookkeeping. 12 mo. 97 S. 6 d. netto. Verlag: Brindley & Howe.
Cotton Year book (The) 1914. 12 mo. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Textile Mercury.
Dale, Bernard. The Effect of Taxes on food stuffs. Crown 8 vo. 80 S. 2 sh. netto. Verlag: E. Wilson.
Directory of Directors (The) 1914. Crown 8 vo. 15 sh. netto. Verlag: T. Skinner.
Douglas, A. H. & Rorie, G. A Manual of British Colombia Company Law. 8 vo. 776 S. 28 sh. netto. Verlag: Jordan.
Dues and port charges on shipping throughout the world. 3 Bände. 8 vo. 63 sh. netto. Verlag: G. Philip.
English Catalogue of Books for 1913. Royal 8 vo. 366 S. 7 sh. 6 d. netto. Verlag: Publisher's Circular.
Enock, C. Reginald. The Panama Canal. 12 mo. 262 S. 1 sh. netto. Verlag: W. Collins.
Express Business reference book. 12 mo. 254 S. 1 sh. Verlag: Gall.
Financier Rubber Share Book (The). January 1914. Crown 8 vo. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Financier and Bullionist.
Foster, Arnold. Extra-territoriality in China. Demy 8 vo. 31 S. 9 d. netto. Verlag: Luzac.
Fowler, Nathaniel C. Practical salesmanship: a treatise on the art of selling goods. Crown 8 vo. 338 S. 3 sh. 6 d. netto. Verlag: Pitman.
Gibson, Charles R. Twentieth century inventions. 12 mo. 364 S. 1 sh. netto. Verlag: W. Collins.
Gray's Railway traders compendium of the regulations and conditions affecting the transit of goods and merchandise in Great Britain and Ireland. 8 vo. 15 sh. netto. Gray's Railway Publ. Co. Manchester.
Handy Newspaper List, 1914. Imp. 16 mo. 6 d. Verlag: C. & E. Layton.
Heaton's Annual: the commercial handbook of Canada and Board's of Trade register, 1914. 12 mo. 590 S. 5 sh. Verlag: Simpkin.
Hyatt, S. P. The Old transport road. Ill. Royal 8 vo. 302 S. 7 sh. 6 d. netto. Verlag: A. Melrose.
Ice and cold storage trades' directory and handbook, 1914. 8 vo. 314 S. 5 sh. Verlag: Iliffe.
Illingworth, S. Roy. The Co-operation of science and industry. 12 mo. 92 S. 1 sh. 6 d. netto. Verlag: C. Griffin.
Iron & Steel Institute. — Journal, Band 88, No. 2, 1913. 8 vo. 16 sh. netto. Verlag: Spon.
Jones, A. The industrial revolution. 12 mo. 6 d. netto. Verlag: Jack.
Jordan, H. W. Debentures and other charges. 8 vo. 45 S. 6 d. netto. Verlag: Jordan.
Kent, W. Investigating an industry. Crown 8 vo. 4 sh. 6 d. netto. Verlag: Chapman.
Kindl, F. H. The Rolling mill industry. 8 vo. 9 sh. netto. Verlag: Spon.
Loria, Achille. The Economic synthesis: a study of the laws of Income. 8 vo. 380 S. 10 sh. 6 d. netto. Verlag: G. Allen.
Mac Hugh, R. J. Modern Mexico. Illustr. 8 vo. 354 S. 12 sh. 6 d. netto. Verlag: Methuen.
Mather & Crowther, Ltd. Practical advertising, 1914. Royal 8 vo. 676 S. Verlag: Mather & Crowther.
Mining Manual (The) and mining year book for 1914. 8 vo. 15 sh. netto. Verlag: W. R. Skinner.
Morgan, H. E. The Dignity of business thoughts and theories on business and training for business. Crown 8 vo. 270 S. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Ewart, Seymour.
Mort, Frederick. Commercial geography of the British Empire, including the British Isles. Crown 8 vo. 264 S. 1 sh. 6 d. Verlag: Oliver.
Musgrave, E. C. The London Chamber of Commerce from 1881 to 1914. 8 vo. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: E. Wilson.
Osborne, R. S. Modern business routine explained and illustrated. Band I, Home Trade. 8 vo. 248 S. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: E. Wilson.
Price, L. L. Co-operation and co-partnership. 12 mo. 264 S. 1 sh. netto. Verlag: W. Collins.
Prospectuses of public companies (formerly known as „Issues") Juli—Dez. 1913. 4 to. 285 S. 10 sh. 6 d. Verlag: Times.
Results of public companies company meetings and balance sheets. Juli—Dez. 1913. 5. Band, 4 to. 21 sh. netto. Verlag: Times.
Ringwood, R. The Principles of Bankruptcy, 11. Ausgabe. 8 vo. 10 sh. 6 d. Verlag: Stevens.
Rollins, M. Tables showing the net return from bonds, stocks, and other investments. 15. Auflage. Crown 8 vo. 7 sh. 6 d. netto. Verlag: Routledge.
Romero-Todesco, E. S. & Maurice, W. C. Italian and English commercial correspondence. 8 vo. 128 S. 1 sh. und 1 sh. 6 d. Verlag: Marlborough.
Rubinow, J. M. Social insurance. 8 vo. 12 sh. 6 d. Verlag: Williams.
Sell's Directory of registered telegraphic addresses, 1914. Royal 8 vo. 2560 S. 25 sh. Verlag: H. Sell.
Thimm, C. A. & Knoblauch, W. von. German technical words and phrases (Deutsch-Englisch und Englisch-Deutsch). 12 mo. 244 S. 2 sh. 6 d. und 3 sh. 6 d. Verlag: Marlborough.
Three hundred investment terms explained. 8 vo. 98 S. 1 sh. Verlag: Financial Review of Reviews.

Diesem Hefte liegen Prospekte des Verlags *Dr. Max Gehlen* über die Bücher *Hesse, „Vom Lehrmädchen zur Verkäuferin"* und *Madsen, Reinicke, Viehrig, „Kaufmännisches Rechenbuch"* bei, die alle unsere Leser interessieren dürften. Auch auf den Prospekt der Firma *Alfred Töpelmann in Gießen* sei nachdrücklich hingewiesen. Ferner liegt ein Prospekt zu dem neuen Buche von *Dr. Georg Obst, Das Bankgeschäft und seine Technik*, bei. Gerade den Lesern dieses Blattes sind die Vorzüge der *Obstschen Werke* — klarer flüssiger Stil, wissenschaftliche Genauigkeit, leichte Verständlichkeit — so bekannt, daß auf sie nicht besonders hingewiesen zu werden braucht. Bei dem neuen Buche kommen sie in vollem Maße wieder zur Geltung. Ebenfalls empfehlen wir den Prospekt der bekannten *Sanatogen-Werke* der besonderen Beachtung.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. $^1/_1$ Seite M 100.—, $^1/_2$ Seite M 55.—, $^1/_4$ Seite M 30.—, $^1/_8$ Seite M 16.—, $^1/_1$ Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 2 **LEIPZIG · MAI 1914** **7. JAHRG.**

Monatsübersicht zur Rundschau.

Den Vertretern der Privatwirtschaftslehre fehlte es in den letzten Wochen nicht an Anregungen für zeitgemäße Untersuchungen. Ein Nebeneinander von Erscheinungen, wie leichter Geldstand, Konjunkturrückgang, erneute Konsolidationsbestrebungen in verschiedenen Industriezweigen, stellten Probleme in den Vordergrund, die man früher schon eingehend zu studieren weder Veranlassung noch Gelegenheit hatte. Die Schnelligkeit, mit der sich das Wirtschaftsleben im letzten Dezennium abwickelte, wies die Wissenschaft in ihrem Streben nach einer objektiven Betrachtung von Ursache und Wirkung des wirtschaftlichen Geschehens in enge Grenzen und machte die Aufstellung von Postulaten, welche auch für die Politik der Wirtschaftseinheiten von großer Bedeutung hätten sein können, unmöglich. — Die Zeiten liegen noch nicht ferne, wo die Kapitalserhöhungen von Gesellschaften im Sinne einer Verwässerung als eine mehr oder weniger interessante finanztechnische Spielerei und als eine rein interne Angelegenheit der Gesellschaften angesehen wurde. In der Hauptsache handelte es sich meistens darum, einem an und für sich gesunden Unternehmen die für den Konkurrenzkampf nötige Fassade zu geben. Für den Aktionär bedeutete die Verwässerung neben einem Bonus den Genuß eines wertvollen Bezugsrechtes als Äquivalent für eine in Aussicht genommene Kürzung oder doch wenigstens Stabilisierung der Dividende. Die gewaltige Erhöhung von Kapitalien in der chemischen Industrie legt die Vermutung nahe, daß die beteiligten Konzerne das Mittel der Verwässerung weniger im Interesse der Aktionäre als in demjenigen des ganzen Industriezweiges gebrauchen. Die wirklichen Gründe für solche Maßnahmen werden natürlich von den Gesellschaften nie offen ausgesprochen. Die chemischen Fabriken werden unzweifelhaft von dem Wunsch geleitet, niedrige Dividenden auszuschütten, damit der Gründung von Konkurrenzunternehmungen weniger Anreiz geboten wird. Die Regelung der Arbeiterfrage erfolgt bei den großen Werken auch nicht mehr zusammenhangslos mit der Rentabilität des Betriebes; eine hohe Rentabilität schraubt die Forderungen der Arbeiter in die Höhe, so daß die Stabilisierung der Dividenden und die Schaffung von stillen Reserven, welche die Arbeiterschaft nicht zu beurteilen vermag, indirekt rückwirkende Folgen auf die Gestaltung der Löhne und Unkosten haben. Bei Gesellschaften, welche einen starken Exporthandel unterhalten, ist die durch die Höhe der Dividende dokumentierte Prosperität zollpolitisch oft von größter Wichtigkeit. Die Zollgesetzgebung eines Landes vermag sich um so schärfer gegen eine fremde importierende Industrie zu richten, je klarer hervortritt, daß bei dem Importgeschäft glänzende Geschäfte gemacht werden. Bei der chemischen Industrie bildet gerade diese Überlegung einen starken Anreiz zu einer Verbreiterung der finanziellen Operationsbasis auf Kosten der Dividendenhöhe. Was die Stellungnahme des Höchster Konzerns zu der mehr als 40 Millionen Mark betragenden Kapitalserhöhung des Anilinkonzerns anbetrifft, so erforderte es das Prestige dieser Gesellschaft, daß man die Konkurrenzmaßnahme sofort mit einer entsprechenden Ankündigung beantwortete. Da die finanzielle Lage der beiden Gruppen nicht wesentlich verschieden ist, machte dieser Entschluß keine großen Schwierigkeiten. In anderen Zweigen der Industrie wäre ein solch solidarisches Vorgehen nicht möglich gewesen; es beweist jedenfalls, daß die chemische Industrie, angeführt durch die beiden erwähnten Gruppen, auf dem besten Wege nach einer stillen Vertrustung ist. Das Machtbewußtsein scheint, begünstigt durch eine verhältnismäßige Unabhängigkeit dieses Zweiges von der Konjunktur, in den letzten Jahren gewaltig erstarkt zu sein. Die Entwicklung der Farbenindustrie wird jetzt, wo das Offenkundigkeitszeichen eines vorläufigen Kampfes, dann aber verstärkten Zusammengehens ziemlich klar liegt, noch mit viel größerem Interesse verfolgt werden müssen, als bislang. Bei der Verdoppelung des Kapitals der Deutschen Waffen- und Munitionsfabriken ist Kapitalsübersättigung gleichfalls die Ursache. Die hohen Dividenden waren dem Exportgeschäft wahrscheinlich direkt hinderlich, da die Käufer leicht in Versuchung kommen, mit Hinweis auf die hohe Profitrate einen Druck auf die Preise auszuüben. Daß bei dieser Gesellschaft die Kapitalserhöhung nicht einem Kapitalsbedarf entspricht, geht ohne weiteres aus der Unentschlossenheit hervor, mit welcher man — sehr zum Befremden der Börse — über die Höhe der Neuauflage beriet. Eine Gesellschaft, welche wirklich Kapital braucht, weiß ihre Ansprüche genau zu formulieren. Verschiedene andere deutsche Gesellschaften sind zwar noch nicht in einem Stadium angelangt, wo eine Verwässerung des Kapitals die einzige Möglichkeit einer Rettung vor zu hohen Kursen und Dividenden bedeutet, befleißigen sich aber durch die Thesaurierungspolitik (stille Reserven usw.) dieselbe Wirkung zu erzielen, solange dies einigermaßen möglich ist. In der Entwicklungsreihe eines prosperierenden Unternehmens ist ein solches Gebaren aber schon der Vorbote einer Kapitalsverwässerung. Es wäre eine äußerst dankbare Aufgabe, die deutschen Aktiengesellschaften gerade in diesem Hinblick einer kritischen Betrachtung zu unterziehen. Bürklin.

Das Wesen der Ausstellung.

Von Alfons Paquet.

Die Ausstellung löst eine der Teilaufgaben des gesellschaftlichen Mitteilungswesens. Ihr Wesen betrifft die Gesamtheit der Unternehmungen, die an wahrnehmbaren Sachen die Veröffentlichung von Wesens- und Besitzzuständen bezwecken und steht somit an der Seite der Publizistik, die sich zu verwandten Zwecken der Sprache und der Schrift bedient. Jede Veranstaltung, die den Zweck hat, das Bedürfnis nach gegenständlicher Vorführung zu befriedigen, oder, was mehr ist, durch die Antezipation höherer Werte neue Bedürfnisse zu wecken, führt, durch das Prinzip der Ausstellung, zu einer zeitlichen und räumlichen Hervorhebung von Gegenständen, die aus irgendeinem Zusammenhang zu Sehenswürdigkeiten geworden sind.

Obwohl wir uns gewöhnt haben, das Ausstellungswesen als einen Gegenstand der Volkswirtschaften anzusehen und seine Förderung und Regelung zu den Aufgaben der Wirtschaftspolitik zu rechnen, bildet seine Ergründung doch vor allem einen Gegenstand der Gesellschaftswissenschaft. Es verdankt die Belebtheit und die Mannigfaltigkeit seiner Formen nicht allein den wirtschaftlichen Ursachen. Wohl vermag das wirtschaftliche Angebot Ausstellungsvorgänge hervorzurufen. Ausstellung ist die ursprüngliche Form des Erscheinens des Gutes auf dem Markt, das Schlußglied der an der Ware selbst erfolgenden produktiven Tätigkeiten. Vor allem aber ist doch Sehenswürdigkeit, die Mutter aller Ausstellungsvorgänge, fast nirgends mehr rein wirtschaftlicher Herkunft, sondern, wie alle psychologischen Tatsachen, zusammengesetzter Natur, zumal dort, wo das Gefallen oder der Lerntrieb hinzukommt. Die Gesellschaft ist in fortwährender Arbeit begriffen, sich über sich selbst aufzuklären. Somit werden Sachen, die einer Personengruppe bekannt sein mögen, doch immer wieder für andere Gruppen zum Gegenstand der Neugier, der Wißbegier und der Wahl, kurzum zur Sehenswürdigkeit. Nicht nur, daß die Gesellschaft gewissermaßen täglich abstirbt und sich neu wieder zusammensetzt, es kommen auch für ein als bleibend gedachtes Individuum der Gesellschaft fortwährend neue Mitteilungswerte auf, die dem geistigen Schatz seines Wissens und seines Urteils einverleibt werden müssen. Eine universale Ausstellung, in der alles zusammengetragen würde, was der Geist von Einzelnen und Völkern jemals an Werten zu schaffen vermocht hat, ist theoretisch ebenso möglich, wie der Versuch zu solchen Darbietungen in der Wirklichkeit nur dann zu einem Ziele führt, wenn er sich auf eine einzelne Fragestellung begrenzt. Das Gebiet des Ausstellungswesen ist indessen faktisch ebenso unbegrenzbar wie das des literarischen Publikationswesens. Beide fließen immer wieder ineinander über. Ein Unterricht, eine Musterung, eine Theatervorstellung, eine illustrierte Zeitschrift gehört in demselben allgemeinen Sinne zum Ausstellungswesen wie irgendein stilles Daliegen von Gegenständen im Glaskasten des Museums, oder ein Schaufenster mit dem mechanischen Klopfer an der Fensterscheibe.

Ausstellungstechnisch läßt sich die erschöpfende Vorstellung jeder sonst nur gedanklich vorstellbaren Wesenseigenschaft erwecken. Die Gegenstände, durch die etwa in einer Hygieneausstellung dem Beschauer das Wesen der Hygiene nahegebracht werden, können vielseitiger sein als alles, was ein einzelner Arzt jemals in seinem Leben vor Augen hat, anschaulicher, als ob einer alle Bücher läse, die über Hygiene geschrieben sind. Eine solche Ausstellung wirkt nun auch keineswegs dadurch, daß sie etwa Menschen vorführt, an denen man die Anwendung der Hygiene beobachten könnte. Sondern die Darstellungsaufgabe wird von einer Zahl an sich toter Gegenstände übernommen, die nur durch ihre Beziehung zueinander und zu der Fragestellung, die der Ausstellung zugrunde liegt, eine Bedeutung erhalten. Man sieht Modelle aus Wachs oder Papiermasse oder gefärbtem Glas, sieht eine Menge von Präparaten, Geräten, Waren und anderen Gegenständen, die überhaupt nur Waren vortäuschen, und alle sind erläutert und aneinander gebunden durch aufgeschriebene Worte, bildliche Darstellungen und Lineartabellen. Bilder und Statuen als künstlerische und Bücher als wissenschaftliche Symbole der Forschung erheben den Eindruck des ganzen in das Reich des Geistigen. Und neben all den Gruppen, den Teilen der Ausstellung, die zu einem einzigen Aufbau wiederzusammengesetzt scheinen, wirkt auf den Besucher, zu seiner weiteren Anregung oder zur Erholung, jene Fülle von Dingen, die ebenfalls zu jeder größeren Ausstellung gehören, obwohl nicht der Gegenstand, sondern nur das Abwechslungsbedürfnis sie unmittelbar verlangt. So dient der Ausstellung eine künstlerische Architektur der Gebäude und der Gartenanlagen, und zur Zerstreuung ist der Besuchermenge durch Theater und sonstige Schaustellungen im Rahmen des Ganzen die erwünschte Gelegenheit geschaffen.

Lassen wir die nur auf Personen bezüglichen, ausstellungsähnlichen Veranstaltungen beiseite, wie Musterungen, Paraden und sonstige Aufzüge oder Aufläufe, deren Besonderheiten ausschließlich soziologischer Natur sind, so unterscheiden wir zunächst eine Reihe von Ausstellungsformen, die wir als unselbständige bezeichnen, weil sie im einzelnen nur eines unter anderen Mitteln zur Erreichung gewollter Zwecke darstellen und ihrem Inhalte nach nur an ein veranstaltendes Wirtschaftssubjekt gebunden sind. Wir bezeichnen diese insgesamt als das Ausstellungswesen niederer Ordnung.

Hierher gehören zunächst die Museen und die ihnen ähnlichen Anstalten, die der Sammlung, der Erhaltung und dem Zurschaustellen seltener, aus zeitlich und räumlich fremden Zusammenhängen übertragener oder überlieferter Schaugüter dienen. Die dort aufgesammelten Güter sind in der Regel

dem freien Verkehr für immer entzogen, ihre Schauwerte haben eine endgültige Feststellung und Hervorkehrung gefunden.

An diese vornehmlich zu didaktischen Zwecken bestimmten Ausstellungsformen dauernden Charakters mit festem, sich gleichbleibendem Inhalte schließen sich die den mehr unmittelbaren Zwecken der Produktivität, vor allem aber die der Verkaufsanbahnung dienenden Ausstellungsformen dauernden Charakters mit auswechselbarem Inhalte. So die für den Handverkauf wichtigen Schaufenster der Ladengeschäfte, die Warenauslagen der Versteigerungen, die Musterlager, die Märkte und Messen. Aber auch die nur zur Belehrung errichteten, entweder dauernd oder wechselnd zur Anschauung gebrachten Zusammenstellungen von Gegenständen in den Unterrichtsanstalten, die Ausstellung der neuen Erfindungen bei den Patentbehörden und die von Berufskreisen veranstalteten Fachausstellungen gehören hierher, soweit sie ständige Einrichtungen sind. Rein nach dem Gesichtspunkte der Rentabilität zu beurteilen sind die zur Belustigung weiter Volkskreise geschaffenen Schaustellungen gegen unmittelbare Entgelte. Zu dieser Reihe zählen die in der Regel gegen Eintrittsgelder zugänglichen Betriebe, welche ausschließlich psychologischen Konsumtionsbedürfnissen dienen, vom Theater herab bis zur Schaubude, dem Zirkus, dem Panoptikum, dem Panorama und dem Kino.

Diesen Formen steht das Ausstellungswesen höherer Ordnung gegenüber als der Inbegriff der Ausstellungen in einem engeren, vom Vorgang auf die Organisationsform übertragenen Sinne. Ihr Merkmal ist die Zusammengesetztheit aus sonst getrennten Ausstellungselementen, daneben das Vorhandensein eines eigenen Finanzhaushaltes, ihr Vorübergehen, ihr Festescharakter. Dieser macht sie aber auch besonders geeignet, ihre Sehenswürdigkeit durch eine künstliche und zeitweilige Zusammentragung und Hervorhebung meist noch im Umlauf befindlicher Güter zu schaffen und innerhalb der gesetzten kurzen Frist die zur Anlage, zum Betrieb und zur Auflösung des Unternehmens nötigen Kapitalien herauszuwirtschaften und zu verzinsen. Betrachten wir den inneren Aufbau der eigentlichen Ausstellung und ihr Fortschreiten von den einfachen Formen der Fachausstellung zu vielfach zusammengesetzten Vereinigungsformen, so bedarf es kaum der Hervorhebung, daß es methodisch ohne Belang ist, ob die einzelnen Veranstaltungen sich dabei, ihrer Herkunft nach, als örtliche oder interlokale, heimische oder ausländische, nationale oder übernationale kennzeichnen.

Um nun näher auf den wirtschaftlichen Begriff der Ausstellung einzugehen, muß darauf hingewiesen werden, daß wir in dem Gange der Benützung und der Abnützung, der alle Sachen unterworfen sind, zwischen ihrem rein stofflichen Verbrauch und ihrer geistigen Daseinswirkung unterscheiden. Wenn wir die Gegenstände, z. B. die in den Museen aufgehoben werden und damit dem stofflichen Verbrauch entzogen sind, aufbrauchen wollten, so hätten wir das Überwiegen der rohen physischen Konsumtion über die psychologische Konsumtion vor uns. Die geistige Daseinswirkung aber ist eigentlich die Ursache, daß diese Gegenstände in jenen besonderen Häusern, die zu nichts anderem als zum Schutz, zur Erhaltung und Zurschaustellen jener Gegenstände erbaut sind, Unterkunft gefunden haben. Hier treten oft sehr deutlich die Unterschiede zwischen dem wirtschaftlichen Wert und jenem nur psychologisch erklärbaren Wert hervor, den wir die reine Sehenswürdigkeit, den Schauwert nennen. Es gibt Fälle, wo entweder die eine oder die andere Nutzungsart ausschließlich und endgültig den Preis eines Gutes bestimmt. Die rein wirtschaftlich meßbare Wertbestimmung eines Stückes Land z. B. liegt zunächst in der Bewertung seiner bloßen Produktivität und kommt in den Bodenpreisen zum Ausdruck. Aber seitdem in einigen Gebieten der Erde die Gefahr besteht, daß gesellschaftlich anerkannte Reize der Landschaften durch eine willkürliche Bebauung durch Einzelne vernichtet werden, nimmt sich sogar die Gesetzgebung dieser gefährdeten Werte an und erstellt durch den behördlich ausgeübten Naturschutz eine Anerkennung der Tatsache, daß der letzte Wert mancher Landschaften keineswegs allein in den Bodenpreisen zum Ausdruck kommt, sondern daß hier produktive Werte vorhanden sind, die sich in einer Geldsumme überhaupt schwer ausdrücken lassen. Was aber da und dort zum Schutz von Naturdenkmälern oder Geschichtsdenkmälern geschieht, das geschieht längst genau so mit den von Menschenhand geschaffenen Werken, die durch Übereinkunft aus irgendwelchen Gründen geistiger Art einzigartig sind, handle es sich nun um eine griechische Bildsäule, um Goethes Wohnhaus, um einen schönen alten Druck oder um das Modell eines Indianerzeltes. Dadurch allerdings, daß sich das geistige Konsumtionsbedürfnis einer größeren Menschenzahl auf solche Gegenstände einrichtet, werden diese Gegenstände auch zum wirtschaftlichen Faktor in dem Sinne, daß sie rein durch die Tatsache des Vorhandenseins ihren Besitzern Vorteile geben. Die Gebirge der Schweiz haben einen bodenwirtschaftlichen Wert nur im bescheidensten Maße, doch möchte sie die schweizerische Volkswirtschaft nicht missen. Denn dadurch, daß die Schätzung ihrer ästhetischen Werte wirtschaftlich an dem Aufwand der Zureisenden für Reise- und Unterkunftskosten erkennbar wird, bringen sie jener Volkswirtschaft ein rentenähnliches Einkommen.

Ähnlich nun wie die stehenden, d. h. unvermehrbaren und unübertragbaren Güter, die den Menschen anziehen, sofern sie nur eine gesellschaftlich anerkannte Sehenswürdigkeit besitzen, verhält sich aber auch die gewöhnliche, vermehrbare und immer wieder aufs neue erzeugte Ware. Die einfache Form des Tauschverkehres bestand darin, daß der Braucher den Erzeuger der Ware aufsuchte, das Gut besah, und wenn er es haben

wollte, den für die Herstellung gemachten Arbeitsaufwand ersetzte. Auf den Märkten und Messen der älteren Zeit trafen sich die gegenseitig Interessierten zu vereinbarter Zeit und an vereinbartem Ort. Es waren Massenzusammenkünfte, wo schwere Züge von Warensendungen eintrafen und sich umständlich neu verteilten. Heute haben wir in den sogenannten Hochkulturländern nur noch die kargen Reste davon in der Börse, der Mustermesse und den regelmäßigen Zusammenkünften der Großhändler. Wie ist das möglich geworden? Und weiter, wie ist es möglich geworden, daß heutzutage Millionen Menschen eine verhältnismäßig richtige Vorstellung von den Alpen oder von beliebigen Kunstwerken des Altertums sich machen können, ohne jemals in die Schweiz gereist zu sein oder vor jenen Kunstwerken selbst gestanden zu haben? Hier ist das Prinzip der Ersetzung in Kraft getreten, das wir im gesellschaftlichen Mitteilungswesen bei seiner Anwendung von Bildern, Symbolen, Schriftzeichen und sonstigen Darstellungsgütern nicht anders bemerken und werten als die gemünzten Geldeinheiten und chartalen Hilfsmittel im Kreditwesen oder die mechanischen Einrichtungen, welche für die höhere Entwicklung des Verkehrswesens bezeichnend sind. Im Ausstellungswesen angewendet, überwindet die Technik, deren eigentliche Aufgabe ja die Kunst der Ersetzung ist, die Hindernisse, die dem gesellschaftlichen Erkennen, Überschauen und Begreifen der Gegenstände an sich entgegenstehen.

Die Geschichte des Handels ist auch vielfach die Geschichte des Ausstellungswesens. An die Stelle der Märkte und Messen, in denen sich die Ausstellungsvorgänge im Großhandel älterer Zeit zusammenzogen, ist in der Neuzeit der Musterlagerverkehr und die Produktenbörse getreten. In früherer Zeit kam der Kauf nach Probe, selbst der Lieferungskauf, nur selten vor. Großer Aufwand wurde vergeudet durch den Hin- und Rücktransport der Waren zur Messe. Allmählich setzte das Bestreben nach Vereinfachung des Marktverkehrs im Großhandel ein. Der feineren Ausgestaltung der Abrechnungstätigkeit auf Grund des entstehenden Kreditsystems entspricht einer Rückbildung der wirtschaftlichen Ausstellungstätigkeit auf Grund eines sich verfeinernden wirtschaftlichen Darstellungssystems. Die Entstehung von Durchschnittsqualitäten und die Ausbildung des Wareneinkaufs nach Mustern und Proben bezeichnet einen Wendepunkt in der Entwicklung des auf Sicht und Probe fußenden Warenverkehrs. Die Warenausstellung als Angebotsform machte den wichtigen Schritt zur Unabhängigkeit vom gegenständlichen Vorhandensein der Gütermengen am Orte des Kaufabschlusses. Auch im nichtbörsenmäßigen Warenverkehr von heute geht für viele Warensorten der größte Teil des Absatzes auf Grund der bloßen Beschreibung oder Abbildung vor sich. Es genügen die mit Abbildungen, mit genauen Maß- und Formenangaben ausgestatteten Musterbücher, Warenverzeichnisse und Zeitungsanzeigen. Die Straßen Leipzigs zur Zeit der Frühjahrsmesse mit ihren Plakatträgern und ihren Ankündigungen bieten ein Beispiel, wie die dabei zum Zweck der Reklame geschaffenen Warennachbildungen und Zeichen den Zweck erfüllen, den Einkäufer auf die Gegenstände, die er brauchen kann, aufmerksam zu machen. An die Stelle der einst an die spekulativen Warentransporte gewagten Unkosten fallen jetzt in den Geschäftskosten der Großhändler die Ausgaben für die Einrichtung der Musterlager, das Umhersenden von Mustersammlungen oder Proben, die Einrichtung von Zweigstellen, sowie eine der Welt der Verbraucher angepaßte Reklame, die schließlich nicht zum geringsten auch in der Beschickung der eigentlichen Ausstellungen besteht. Aufgaben in großem Umfange, wie sie die Konjunktur erzeugt, vermag oft nur das höhere Ausstellungswesen zu lösen.

Wie das Verkehrswesen nichts anderes ist als reines Umlaufsmittel für Gewichtseinheiten und das Kreditwesen nichts anderes als reines Umlaufsmittel für tauschbare Werteinheiten, so ist auch das Ausstellungswesen reines Umlaufsmittel für Schaustücke. Ein vollkommenes Ausstellungssystem ist für eine gegebene Volkswirtschaft von nicht minderem Werte als ein vollkommenes Transport- und Kreditsystem. Seine Vervollkommnung beruht aber wesentlich auf der Kunst der Ersetzung. Und so ist es denn auch, dank der technischen Fertigkeit, Darstellungsgüter zu schaffen, die nicht allein literarisch als Mittel der Verständigung und Gedankenverbreitung, sondern als Substitute, als Träger wirklicher Sichtbarkeitseigenschaften von Sachen dienen können, die Entferntheit oder Seltenheit als sehenswert anerkannter Gegenstände kein Hindernis mehr, daß die Gesellschaft in ihrer Gesamtheit sie geistig wahrnehme.

Dem Gebiet der wirklichen und der ersetzten Schauwerte entnimmt das Ausstellungswesen im weitesten Sinne seine Mittel. Wir müssen ja als eine Art der Ersetzung sogar die Gestaltung von anfangs in der Wirklichkeit nicht geschauten Bildern betrachten. Die aus dem Ordnungs- und Erbauungsbedürfnis der Menschen hervorgegangenen Werke der Architektur, der Gartenkunst und der bildenden Künste lassen allein aus der Verbindung des schöpferischen Menschengeistes mit dem rohen Stoff als Sehenswürdigkeit ein verklärteres und geordneteres Wesen hervorgehen als es die Wirklichkeit vorzubilden vermochte. Dieser idealisierenden Bildnerei und Preisgabe innerer Gesichte verwandt, aber schon auf einer anderen Stufe, weil irgendwie zur Treue an das sichtbare Vorbild gebunden, ist die einmalige Zustandsdarstellung im Bildnis auf künstlerische Weise, oder jene andere Seite der Wesensdarstellung durch die Hilfsmittel der Wissenschaft in ihren statistischen Hilfsmitteln der Tabellen, der Kurven oder sonstigen Erkenntnisangaben. Die einfache Abbildung und deren auf mechanischem Wege erzeugte Quantität führt bereits in das Gebiet einer entgeistigten Technik, ebenso wie die Nachbildung, als die auf den bloßen Eindruck berechnete Wiederholung eines Gutes durch ähnlich aussehende Gegenstände, wie

es die Kulissen im Theater oder etwa jene Attrappen sind, die im Schaufenster des Delikatessengeschäftes eine geöffnete Kaviarbüchse vortäuschen.

Was nun die noch in der Herstellung und in der Verteilung befindlichen Güter anbetrifft, so hat sich für diese, entsprechend den Wegen des Angebots, eine besonders große Zahl von Ersetzungsformen ausgebildet. Der Herstellungsvorgang der Waren, wie er sich hinter den Mauern der Fabriken oder auf entlegenen Erntefeldern abspielt, hat keinen wirtschaftlichen Schauwert; ob er sich vor den Augen der an der Herstellung dieser Erzeugnisse nicht unmittelbar beteiligten Menschen vollzieht, hat auf ihren schließlichen Absatz so gut wie keinen Einfluß. Aber die Menge der über die Städte verstreuten Verkaufsgeschäfte, von denen sich jedes des Faktors Ausstellung bedient, um das Dasein der Waren anzuzeigen, ermöglicht es, eine Warensorte, auch wenn sie nur an einem Standorte erzeugt wird, überall sichtbar zu machen und sie in so viele Kleinmengen zu verteilen, wie es der örtlich nicht gebundene Verbrauch verlangt. Eine Handvoll Getreidekörner bietet an der Produktenbörse die Unterlage zu großen Kaufabschlüssen und ist damit ein Beispiel dafür, daß der Einzelfall einer Ware genügt, um die Sichtbarkeitseigenschaften der ganzen Gattung zu vertreten. Das gleiche gilt für die Probe, das Muster und Modell, das entweder einer Warenmenge entzogen oder ihrem Typus nachgebildet ist, um etwa im Musterlager als der Repräsentant der Ware im Großhandelsverkehr zu dienen. Die ursprünglichen Produktions- und Warenzeichen, deren früher schon die Zünfte sich bedienten, sind jetzt ein Gemeingut der Reklame im Kleinhandel geworden in den Formen der Warenzeichen, der Geschäftsmarke, der Freizeichen. Nach der bloßen Warenbeschreibung und -abbildung in Musterbüchern, Katalogen und Zeitungsanzeigen geht heute ebenfalls im nichtbörsenmäßigen Warenverkehr ein großer Teil des Absatzes vor sich; sie bildet bereits aus dem Ausstellungswesen einen merkbaren Übergang in das literarische Publikationswesen. Alle diese Formen ersetzen immer mehr das tatsächliche Vorstellen der Ware und erleichtern das Eindringen des Angebots in die sonst kaum erfaßbare Masse der Abnehmer.

Wo sich der Ausstellungsvorgang bei jedem einzelnen wirtschaftlichen Gut, das für den Markt geschaffen ist, wiederholt, haben wir Breite der Ausstellung vor uns. Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung leiten zur Dichtigkeit der Ausstellung über. Hier treten Abwechslung, Sonderung und Häufung der Gegenstände, wie wir es in den Schaufenstern an der Straße, je nach den Geschäftszweigen, bemerken, in ihr Recht. Dieselbe Ursache, die der Breite der Ausstellungsleistungen zugrunde liegt, nämlich die fabrikmäßige Güterherstellung und der Zinsverlust bei den Absatzverzögerungen, führte auf der anderen Seite zu besonders hoher Dichtigkeit der Ausstellung, die den Unterhaltungsbedürfnissen der wählerischen Massen schmeichelt. So zeigen zumal die großstädtischen Warenhäuser ein scheinbar verschwenderisches Nachgeben an die Bequemlichkeit, die Schaulust, das Unterhaltungsbedürfnis ihrer zumeist weiblichen Besucher. Die Veranstaltung von Sonderausstellungen zu Gelegenheiten, die durch Festtage oder Jahreszeiten gegeben sind, spielt im Ausstellungsbetrieb jedes Kaufhauses seine Rolle. Erst im Großhandel, an der Produktenbörse und am Musterlager kommt äußerste Kargheit und Sachlichkeit der Darstellungsmittel zur Geltung.

Auch im Ausstellungswesen höherer Ordnung, im Veranstalten jener vorübergehenden, eigentlichen Ausstellungen, die neuerdings jedes Kulturland, jede Stadt häufiger veranstaltet, zeigt sich in der Zahl und Art dieser Veranstaltungen entweder Breite oder Dichtigkeit. Die Zusammenziehung der Kräfte auf wenige, aber starkwirkende Veranstaltungen und die Verhinderung eines Zersplitterns ist zuletzt mit Recht das Ziel der Ausstellungspolitik der Regierungen geworden. Eine Zusammenkunft unter dem Vorsitz des Reichsamtes des Innern und unter Beteiligung der Vertreter von sechzehn fremden Regierungen hat sich vor kurzem in Berlin mit weltbindenden Vereinbarungen für das Gebiet des Ausstellungswesens beschäftigt. Man darf hier beinahe von einer Anstalt zur Verhinderung von Weltausstellungen sprechen. Abgesehen von jenen wenig bedeutenden internationalen Ausstellungen, die den Namen Weltausstellung sich beilegten, ohne auf diesen Namen ein Anrecht zu haben, weil die nachhaltige Unterstützung der in Betracht kommenden Hauptfaktoren ihnen mangelte, ist doch auch die Zahl der Ausstellungen, die in neuester Zeit mit Anspannung aller berufenen Machtfaktoren der wichtigeren Länder veranstaltet worden sind, eine sehr große, und, wie es scheint, noch immer im Wachsen begriffen. Ein Ausstellung ist um so bedeutender, je mehr die berufenen politischen und wirtschaftlichen Machtfaktoren ein Interesse an ihr verantworten können und bezeigen. Bei den Weltausstellungen gilt dies in Anwendung auf die zur Beteiligung unentbehrlichen wichtigsten Länder. Da es vor allem, außer den Behörden und bestimmten gesellschaftlichen Arbeitsgruppen die gewerblichen Berufe sind, die für das Zustandekommen der Ausstellungen in Anspruch genommen werden, so ist es am Ende kein Wunder, daß dem Überhandnehmen von Ausstellungen, die nicht für äußerste Anspannung der verantwortlichen Kräfte die Gewähr bieten, Gegner entstehen mußten, zuletzt auch in der öffentlichen Meinung, die zuweilen behauptet, der Ansprüche auf ihre Aufmerksamkeit etwas müde geworden zu sein.

Der Verstand der Firmen wird gewiß in vielen Fällen das Richtige treffen, wenn er sich beim Auftauchen des Planes irgendeiner neuen Ausstellung, wo Beteiligung gewünscht, und oft mit sanfter Gewalt gewünscht wird, für oder gegen die Teilnahme an dem in Frage stehenden Unternehmen entscheidet. Und dennoch herrscht hier zuweilen ein nicht unbegründetes Schwanken, und die Ent-

scheidung ist manches Mal von Zufälligkeiten abhängig. Die Erfahrung hat gelehrt, daß die einzelne Firma keineswegs immer imstande ist, alle Wirkungen und Nebenwirkungen, Erfolg oder Mißerfolg ihrer Beteiligung an einem gegebenen Ausstellungsunternehmen von vornherein richtig zu berechnen. Je nach der Stellung, die der Einzelne als Veranstalter oder als Aussteller oder als Betrachter einnimmt, neigt er dazu, bestimmte Erfahrungen im günstigen oder ungünstigen Sinne zu verallgemeinern. Auch zeigen die verschiedenen Erwerbszweige nicht notwendig ein gleiches Verhalten.

Natürlich kommt es immer zuerst auf die Art und auf die Einleitung der einzelnen Unternehmungen an, aber jeder Gewerbezweig hat, der Natur seiner Erzeugnisse und seines Angebotes nach, auch seine eigene Ausstellungsrate. Ebenso ist die Ausstellungsart gründlich verschieden; die schweren Industrien gehen von selbst anders vor als die Feingewerbe. Das verbilligende und vereinfachende Prinzip der Ersetzung der Ware durch bloße Darstellungsgüter, durch abgelöste Muster, durch bloße Abbildungen kann bei den Feingewerben nicht so oft und leicht zur Anwendung kommen wie bei Großindustrien. Dampfmaschinen braucht der Laie kaum zu sehen; nur beschränkte Kreise der Unternehmer und Ingenieure sind Käufer, die wissen sie meist auch ohne Ausstellung zu finden; erst allgemeinere, überindividuelle Interessen führen hier zu ausstellungsmäßigem Aufwand. Die Möbelindustrie und Ausstattung, Feinmetall-, keramische Industrie und Graphik dagegen wirken auf den Absatz ihrer Erzeugnisse meist nur dann, wenn der Braucher die Gegenstände vor sich hat, die noch fast immer der unabwägbaren persönlichen Wahl unterliegen. Daher ist denn auch in den Geschäftsunkosten der Gewerbezweige, bei deren Erzeugung das künstlerische Moment mitspricht, die Ausstellungsrate eine höhere, d. h. jener Teil der allgemeinen Geschäftsunkosten, der auf die Ausfüllung und Instandhaltung der Schaufenster und auf Beteiligung an Ausstellungen entfällt. Viele Firmen beklagen zwar nicht mit Unrecht ein Übermaß solcher Anforderungen, die ja schließlich wieder auf die Verkaufspreise verteuernd zurückwirken müssen und somit dem Eindringen gerade der besten Erzeugnisse eine oft zu enge Grenze setzen. Zweckmäßigere Formen des Angebots aber haben sich hier bisher nur in Ausnahmefällen herausbilden können. Das richtige Verhältnis zu finden, vor allem aber den Käufer daran zu gewöhnen, daß eine Ware nicht so sehr der Aufputz und das Auftreten, als viel mehr die verborgene Feinheit und Gediegenheit empfiehlt, ist eine jener Aufklärungsarbeiten, die sich Interessenvertretungen wie der Deutsche Werkbund mit Erfolg zur Aufgabe gesetzt haben, sowie es andererseits zu den Aufgaben solcher Verbände gehört, dahin zu wirken, daß der einheitliche Formenausdruck des Zeitalters, der ja von den Künsten her zuerst in den Erzeugnissen der Kunstgewerbe seinen Niederschlag findet, über alle Besonderheiten der Leistungen hinaus gewahrt bleibe. Und wo wäre dieser Grundsatz der Auslese augenfällig mehr anwendbar als bei den Ausstellungen!

So sind und waren auch von jeher die Beziehungen der Künste und der Kunstgewerbe zum Ausstellungswesen ganz besonders lebendige und enge. Nicht nur in seiner eigenen Sache ist das Kunstgewerbe an vielen Ausstellungen beteiligt, sondern auch in fremder Sache: durch die Gestaltung des architektonischen Gesamtbildes, die Ausstattung und Schmückung der Ausstellungen erscheint es als der eigentliche Begleiter aller ausstellenden Gewerbezweige. Auch das Buch, selbst die Geschäftsanzeige, das Flugblatt, das Plakat, die Preisbücher und Bilderbücher, deren sich heute die Industrien zu ihren Versendungen in die Welt bedienen, gehen durch die leichte Hand der Künstler. Neben den mechanischen Techniken, die sich nach ihren eigenen Gesetzen entfalten, trägt für die stofflichen Hervorbringungen des literarischen Publikationswesens vor allem das Kunstgewerbe die Verantwortung. So betrachtet, steht die Leipziger Weltausstellung für Buchgewerbe und Graphik unter der Verantwortung des neuzeitlichen, vielbegabten deutschen Kunstgewerbes.

Der Aufbau der Handelswissenschaften.

Von Eugen Schigut, Wien.

Nach einer kurzen Periode des Kampfes um die Anerkennung — oder mit Rücksicht auf ältere Anschauungen besser gesagt, um die Wiederanerkennung — der Handelswissenschaft überhaupt als zur hochschulmäßigen Behandlung geeignet oder berufen, hat sich die Situation soweit geklärt, daß unter dem Sammelbegriffe Privat- oder Einzelwirtschaftslehre die wissenschaftliche Erforschung der Tatsachen, Vorgänge und Zusammenhänge auf dem Gebiete der Einzelwirtschaft im Gegensatze zur Volks- und Weltwirtschaft und in durchaus selbständiger Weise für notwendig und andererseits als Hauptaufgabe der Handelshochschulen erkannt wurde.

Nur sind einer gedeihlichen Arbeit noch zwei Hindernisse im Wege, und zwar die Frage der Abgrenzung der immerhin neuen Wissenschaft gegenüber verwandten Disziplinen und vor allem die Frage nach dem Umfange. Als sekundär ist die Frage über die Methode anzusehen, wenn sie auch, wie wir später sehen werden, mit der Frage nach dem Umfange zusammenhängt.

In der Frage der Abgrenzung gegenüber der Volkswirtschaft dürfte der Streit darüber, ob die Privatwirtschaft innerhalb ersterer zu behandeln sei oder selbständig, wohl als müßig zu betrachten sein. Sie hat sich schon heute emanzipiert und kann wohl nur mehr auf dem Nährboden der Handelshochschule gedeihen. Daß gründliche Kenntnisse der allgemeinen Nationalökonomie für das Studium, namentlich für den Dozenten, vorausgesetzt werden sollen, wie es Weyermann[1]) fordert,

[1]) Am X. Internationalen Kongreß für kaufmännisches Bildungswesen in Budapest.

wird gewiß konzediert, mehr Abhängigkeit wird meist bestritten werden; daß die selbständige Arbeit auch der Volkswirtschaftslehre zugute kommt, wird anerkannt. Weyermann zitiert dazu Karl Menger: „Die Beobachtung der Singularerscheinungen der menschlichen Wirtschaft, ja eine möglichst umfassende Beobachtung derselben ist so unentbehrlich, daß wir uns . . . ohne diese überhaupt keine Theorie der wirtschaftlichen Erscheinungen zu denken vermögen."

Es dürfte demnach feststehen, daß die Privatwirtschaftslehre als Wissenschaft von der Volkswirtschaftslehre nicht viel zu holen hat, während das Gegenteil sogar erwartet wird.

Eine Abgrenzung in anderer Richtung, sozusagen nach rechts und links, ist den anderen Wirtschaftsformen gegenüber notwendig, da man heute unter dem Begriffe Privatwirtschaftslehre die des Handels versteht und die Erforschung der Gesetze anderer Wirtschaftsformen auch anderen Disziplinen und fachlichen Forschungen überläßt. Es steht hier nicht nur die Privatwirtschaft der öffentlichen Wirtschaft gegenüber und die Erwerbswirtschaft der Konsumwirtschaft, sondern es sind auch noch verschiedene Formen von Erwerbswirtschaftsformen zu unterscheiden, deren eine eben die Privatwirtschaftslehre des Handels pflegt, und es fragt sich, ob angesichts der Unstatthaftigkeit der Verkürzung des Namens in eine Privatwirtschaftslehre schlechtweg nicht doch die eine Zeitlang verpönt gewesene „Handelswissenschaft" (als Privatwirtschafts-Wissenschaft) zu Ehren kommen wird, eine Bezeichnung, die, auch in anderen Beziehungen, darunter dem Umfange nach, weitaus glücklicher und verständlicher ist.

Eine Abgrenzung endlich in einer sozusagen dritten Dimension wird erforderlich, je nachdem wir die wirtschaftliche Tätigkeit des Menschen als Selbstzweck oder als Erscheinung betrachten. In dem einen Falle können wir von wirtschaftlichen, d. h. in unserer besonderen Frage von handelswirtschaftlichen Formen oder Organismen sprechen, deren Zustände und Beziehungen wir erforschen sollen und geraten dadurch in das große Reich der Organisationsformen der menschlichen Betätigung überhaupt. Im anderen Falle handelt es sich um wirtschaftliche, bzw. handelswirtschaftliche Erscheinungen oder Funktionen, die von der eigentlichen Wirtschaftsform losgelöst sein können.

Solche Handelsfunktionen können wir daher auch bei — sozial gesprochen — höheren Formen finden, wie bei der Kommunal- oder bei der Staatswirtschaft, sowie es auch nicht nur Erwerbswirtschaftsformen, sondern ebensolche, d. h. erwerbswirtschaftliche Funktionen gibt, wie sie in der Einzelwirtschaft oder Privatwirtschaft im engsten, eigentlichsten Sinne, d. h. dem Haushalte des Einzelnen auch vorkommen.

In diesem Sinne zählt ja auch die wirtschaftliche Tätigkeit des Arztes, des Künstlers, des Beamten zur Erwerbswirtschaft. Und es ist ebenso falsch, eine erwerbswirtschaftliche Funktion hier zu leugnen, wie es falsch ist, den Handel schlechtweg als Erwerbswirtschaftsform zu definieren. Man muß, wie früher gesagt wurde, den Begriff: Funktion vom Begriffe: Organismus trennen. Der Kaufmann ist ein Organismus, der Handel ist eine Funktion, der Kaufmann gehört zu den Organismen der Erwerbswirtschaft, der Handel kann auch beim Staate usw. vorkommen. Ebenso ist die Wirtschaft des Arztes ein Organismus, dessen wirtschaftliche Funktionen ganz innerhalb aber auch ganz außerhalb der Erwerbssphäre fallen können. Da man unter wirtschaftlicher Tätigkeit des Menschen nur eine gewisse, in einer bestimmten Richtung (nämlich zur planmäßigen Bedarfsdeckung) wirkende Summe von Arbeit versteht, neben welcher stets noch eine mehr minder starke Reihe anderer Tätigkeiten (ideell egoistischer und altruistischer Art) läuft, so ist es eben nicht immer leicht, von ganz streng umrissenen Wirtschaftsformen zu sprechen.

Jedenfalls wird konzediert werden müssen, daß, wie oben gesagt, der Handel nicht immer mit Erwerbswirtschaft zusammenzufallen braucht und daß man zwischen handelswirtschaftlichen kaufmännischen Wirtschaften und dem Handel als Funktion zu unterscheiden hat. Neben der Privatwirtschaftslehre des Kaufmannes, die fast übereinstimmend kaufmännische Betriebslehre genannt wird, umfassen daher die Handelswissenschaften noch die Handelslehre selbst. Damit deckt sich die Einteilung von Hellauer[1]), der die Handelswissenschaft in eine kaufmännische Betriebslehre und eine Handelslehre teilt, von denen die erstere die Vorgänge innerhalb der kaufmännischen Unternehmung zu untersuchen hat, letztere dagegen die aus der Verbindung und Wechselwirkung aller am Handel beteiligten Unternehmungen entstehenden Vorgänge.

Versuchen wir, diesen unseren Gedankengang im Rahmen einer Ableitung der Lehre von den Organisationen überhaupt zu erproben.

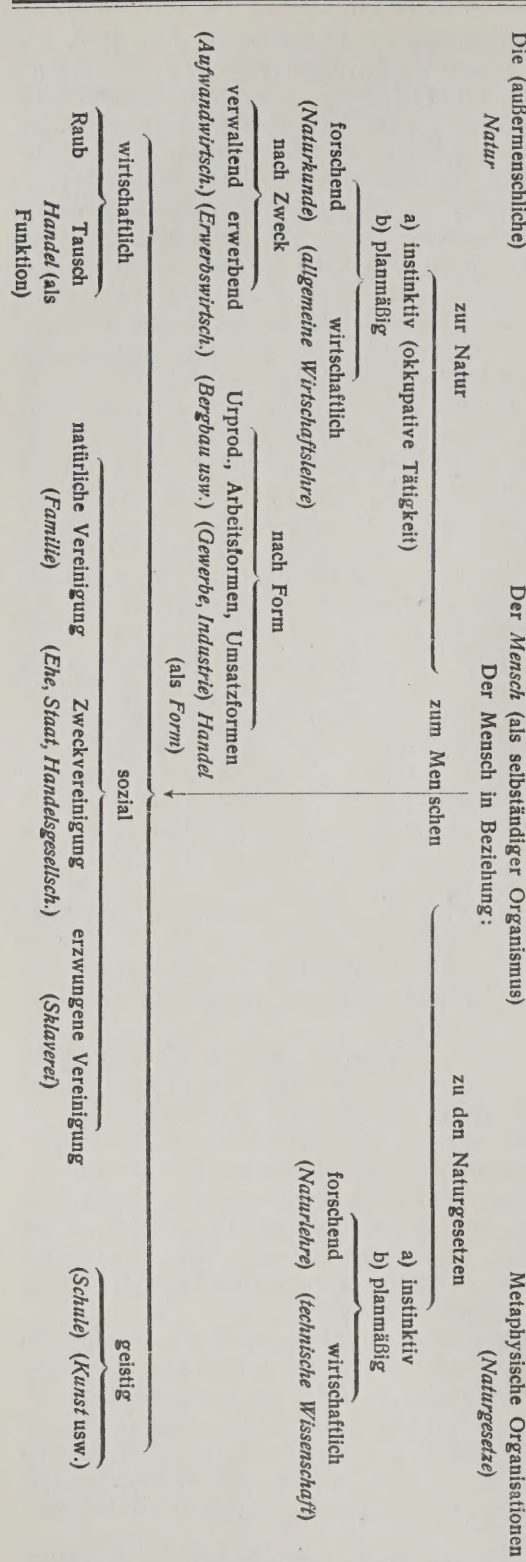
Wenn wir den Menschen und die menschliche Tätigkeit im Zusammenhange mit den übrigen Erscheinungsformen der Natur, sowie mit den Naturgesetzen, sei es als absoluten Organismus, sei es in seinen Beziehungen zu den anderen Organismen darstellen, so erhalten wir etwa das folgende Schema (siehe nächste Seite oben).

Es dürfte nun von Interesse sein, die Definitionen der Privatwirtschaftslehre aus dem Munde einiger ihrer berufensten Vertreter zu vernehmen:

So sagt Nicklisch[2]): Die Privatwirtschaftslehre ist die Lehre von den Tatsachen und räumlichen (Zustände) wie zeitlichen (Vorgänge) Tatsachenverbindungen, die das Leben der Privatwirtschaft ausmachen.

Schär nennt die Handelsbetriebslehre den Strom, in dem sämtliche Teile der Handelswissenschaft zusammenlaufen, zu denen die Buchhaltung, Kalkulation, Handelslehre usw. gehören. Sie soll zeigen, wie sich der Handelsbetrieb unter dem Einfluß der Entwicklungstendenzen des Wirtschaftslebens gestaltet.

[1]) System der Welthandelslehre.
[2]) Allgem. kfm. Betriebslehre.



Hellauer trennt die Betriebslehre, die das Unternehmen als Organismus zu betrachten und seine Funktionen zu erforschen hat, von der Handelslehre, die Organisation und Technik des Handels behandelt.

Weyermann nennt die Privatwirtschaftslehre die objektive Betrachtung der Betätigung für sich selbst besorgter Menschen oder Menschengruppen zur Erzielung eines Ertrages im Sinne einer Differenz zwischen Nutzen und Kosten.

Es gibt also eine Organisationslehre (absolute Organisation) der einzelnen Organismen (Ehe, Staat, Genossenschaft, Erwerbswirtschaft usw.), und eine Lehre der Beziehungen oder Funktionen (funktionelle oder relative Organisation), die wieder wirtschaftliche, geistige und soziale sein können. Auch in der Erwerbswirtschaft sind sie alle zu finden.

Zum Beispiel (siehe nebenan).

Die Handelswissenschaft wird daher sowohl den Handel als Funktion, wie als Wirtschaftsform zu berücksichtigen haben.

Mit ersterem wird sich vornehmlich die Handelslehre bzw. Welthandelslehre, mit letzterem die kaufmännische Betriebslehre beschäftigen. Diese wieder berücksichtigt, wie jetzt allgemein zugegeben wird, Zustände und Beziehungen (Bewegungen) und ist ein Teil der allgemeinen Organisationslehre.

Ihr Umfang soll an späterer Stelle zur Sprache kommen.

Eine andere Teilung wurde oft angewendet, auch von Hellauer[1]), d. i. die in Organisation und Technik, oder bei anderen in Handelskunde und Handelslehre.

Doch ist dies wie heute anerkannt, eine Frage der Methode der wissenschaftlichen Forschung.

Zweifellos hat der reinen Forschung die Untersuchung bestehender Wirtschaftsformen voran, eventuell mit ihr parallel zu gehen.

Schmalenbach und Weyermann fordern eine solche deskriptive Forschung als materielle Unterlage der Theorie, Nicklisch die Feststellung der Tatsachen und Tatsachenverbindungen (räumlich und zeitlich) in der Privatwirtschaft, Schär verlegt diesen Teil in das Gebiet einer „speziellen Betriebslehre" im Gegensatze zur „allgemeinen Betriebslehre". — Erst daraus kann die reine Theorie ihre Lehren schöpfen, indem sie (nach Nicklisch) Wesen und ursächlichen Zusammenhang in der Privatwirtschaft erforscht und die Einzelerkenntnisse mit Hilfe des Vergleiches, und zwar sowohl zwischen gleichartigen Wirtschaften, wie verschiedenen Perioden derselben Wirtschaft verarbeitet. Dagegen hat sich noch die Frage zu klären, ob die Wirtschaftstechnik oder -Politik als praktische Lehre hierher — in das Reich der Wissenschaft — gehört oder nicht; von einigen wird sie an die Fachschulen verwiesen, jedenfalls aber den Dozenten vorsichtige Absteckung der Grenzen geboten.

Es scheint dies tatsächlich der richtige Weg zu sein und es wird zweifellos Sache der Handelshochschulen werden, auf allen drei Stufen der Arbeit tätig zu sein, also sowohl bei der Erforschung, wie Verarbeitung und endlich der praktischen Lehre. Im ersten Stadium wäre die Mitarbeiterschaft der Fachkreise auch außerhalb der Hochschule von großer Bedeutung, wie sie jetzt schon in hervorragender Weise in Zeitschriften (Schmalenbach usw.) sich zeigt. Die beiden letzten Stadien und in eminenter Weise die wissenschaftliche

[1]) Zeitschr. f. d. kaufm. Unterr. IV. Jahrgang.

	Absolute Organisation	relative Organisation		
		wirtschaftlich	geistig	sozial
Familie	Einrichtungen Vergleichungen	Haushalt	Erziehung	Familienrecht
Zweckgenossenschaft	ebenso	Betriebslehre	Moral	Kaufmännische Gesetzgebung
Staat	Politische Organisationen	Staatswirtschaft	Kultur	Politik

Verarbeitung bleiben die Domäne des Hochschulbetriebes selbst.

Unabhängig von der rein wissenschaftlichen Arbeit ist die methodische Verarbeitung der so gewonnenen Erkenntnisse für Unterrichtszwecke selbst, jede direkte Bezugnahme würde da stören. Diese Arbeit soll ihren eigenen Weg gehen, wobei es gewiß nicht als schädlich betrachtet werden kann, wenn dies zeitlich parallel geschieht, wie dies ja bei anderen Wissenschaften in gleicher Weise der Fall ist. Ebenso hat die Einzelarbeit schon jetzt einzusetzen und nicht erst die Zuweisung bestimmter Arbeitsgebiete abzuwarten. Sie mag, wie schon erwähnt, unabhängig oder in seminaristischer Tätigkeit an der Handelshochschule erfolgen.

An dieser Stelle sei einer Parallele mit einer anderen Wissenschaft gedacht, die sich unwillkürlich aufdrängt, wir meinen die medizinische Wissenschaft, die sich gleichfalls das Studium eines Organismus, des menschlichen, zur Aufgabe gemacht hat und die gleichfalls Tatsachen und Zustände, Bewegungen und Beziehungen erforscht, um mit Hilfe der so gewonnenen Lehre das möglichst ungestörte, reine und vollkommene Leben dieses Organismus zu erreichen. Anatomie und Naturwissenschaften sind analog der Betriebskunde bzw. Organisation, Pathologie und Therapie mit der Betriebskontrolle und Betriebstechnik usw.

Nun zur Frage des Umfanges:

Während bei Schär Handelslehre und Betriebslehre, Technik und Funktion noch gemeinsam behandelt werden, trennt Hellauer schon die kaufmännische Betriebslehre von der Handelslehre. Erstere soll umfassen: Organisation, Buchhaltung, Rechnen, Kontorarbeiten; letztere den Welt-(Waren)-handel, das Bankgeschäft, den Verkehr und das Versicherungswesen.

Wir haben dagegen ernste Einwendungen zu machen. Zunächst ist die vorstehende Teilung der Betriebslehre sichtlich auf Einflüsse eines methodisch-didaktischen Aufbaues zurückzuführen, der hier, bei der Frage der wissenschaftlichen Behandlung nichts bedeutet, wohl aber bei der schulgemäßen Verarbeitung des Stoffes.

Insbesondere gehören Rechnen, Korrespondenz und Kontorarbeiten vorwiegend zur Betriebstechnik, die von der Betriebslehre zu trennen ist.

Andererseits bieten wohl Waren- und Geldhandel verschiedenartige Arbeitsfelder für die Handelslehre, dagegen sind Verkehrs- und Versicherungswesen als Hilfswissenschaften bzw. -Techniken unterzuordnen. Reiner geschieden sind diese Disziplinen bei Nicklisch, der die Privatwirtschaftswissenschaft — abgesehen von der beiseite gestellten, selbständig zu behandelnden Privatwirtschaftsgeschichte (warum? — bildet sie nicht auch mit die methodische Basis für die Erforschung der Betriebsfunktionen?) in die Privatwirtschaftslehre und Privatwirtschaftspolitik scheidet.

Erstere zerfällt wieder in eine Handels- und eine Betriebslehre — entsprechend der Lehre von den Zuständen und Funktionen — letztere homolog in eine Verkehrs- und Betriebstechnik.

Im Sinne unserer früheren Ausführungen ist an Stelle des allgemein üblichen, aber durchaus unklaren und einseitigen Ausdruckes Privatwirtschaftswissenschaft die allgemeine Bezeichnung Handelswissenschaft zu setzen und der von Nicklisch selbst geforderten Erforschung der Tatsachen und Funktionen der Einzelbetriebe (etwa im Schärschen Sinne der Spezialbetriebslehre) gleichfalls ein Plätzchen im Systeme zu gönnen.

Es dürfte sich somit folgender methodischer Aufbau ergeben:

A) Betriebslehre

(als Lehre der kaufmännischen Organisation).

1. Stufe. Spezialbetriebskunde = Erforschung der einzelnen Betriebe, nach Betriebsgruppen (Branchen), nach gemeinsamen Betriebselementen und nach ihrem historischen Werdegange.
2. Stufe. Allgemeine Betriebslehre = Zusammenfassung der als gemeinsam und grundlegend anerkannten Gesetze, und zwar nicht nur vom internen = organisatorischen, sondern auch vom sozialen (Gesetzgebung) und ethischen Standpunkte aus. (Siehe die organisatorischen Beziehungen S. 40.)
3. Stufe. Betriebstechnik. Auch hier wieder nach den Gesichtspunkten der inneren Organisation (Statistik, Kontrolle, allgemeine Organisationstechnik) und der Beziehung zu sozialen und ethischen Fragen.

B) Handelslehre

(als Lehre der kaufmännischen Funktion).

1. Stufe. Spezialgebiete wie Reklame, der Kauf, der Absatz, Usancenkunde, ethische Erscheinungen im Handel, Preisbildungen, Kartellwesen usw.
2. Stufe. Allgemeine Handelslehre mit den Hauptfächern:

1. der Warenhandel (Welthandelslehre),
2. der Geldhandel,

und den Hilfswissenschaften der

1. Verkehrslehre,
2. Versicherungslehre.

(Dagegen gehört der Fabriksbetrieb offensichtlich zur Gruppe A, d. h. der Betriebslehre.)

3. Stufe. Handelstechnik, und zwar zunächst die besondere Wirtschaftspolitik und dann die allgemeine Handelspolitik.

Selbstverständlich wird sowohl bei der Betriebs-, wie auch bei der Handelslehre eine Spezialisierung nach großen Betriebsgruppen neben der allgemeinen Lehre vorgenommen werden können.

Es wird beispielsweise die Textilgruppe zunächst an Schilderungen einzelner Betriebe, ihrer Organisation, ihrer Buchführung, ihrer Sondergesetze und Sonderbestrebungen, der Art ihrer werbenden Arbeit und auch ihrer Geschichte zu untersuchen sein, woraus sich dann sowohl Materialien für eine allgemeine, wie für eine spezialisierende Betriebslehre, aber auch für die Handelslehre selbst ansammeln wird.

Die vorstehende Übersicht zeigt auch in großen Zügen den Arbeitsplan.

ad 1. Stufe: Es wird zunächst das schon jetzt reichhaltig in literarischer und seminaristischer Weise betriebene Spezialstudium nach neuen Richtungen auszubauen sein. Betriebsorganisationen, Spezialbuchhaltungen und Korrespondenzorganisationen sind beliebte Arbeitsgebiete, vernachlässigt sind aber die schwerer zugänglichen, aber sehr lehrreichen historischen Studien, es fehlt z. B. eine Firmenkunde, auch Spezialgesetzgebungen sind noch nicht genügend verarbeitet.

Die Spezialgebiete der Handelslehre, werbende Organisationsformen, Preisuntersuchungen, die kaufmännische Moral usw. sind gleichfalls dankbare Felder, die Arbeit ist hier auf dem besten Wege.

ad 2. Stufe: Nicht so weit vorgeschritten ist — begreiflicherweise — die wissenschaftliche Lehre selbst. Hier ist es die Handelslehre, die ältere Schwester, die schöne Resultate aufzuweisen hat, und zwar auf allen Gebieten, im Waren-Welthandel, im Geldhandel und den erwähnten Hilfswissenschaften, wobei wohl die Beziehungen zwischen Geld- und Warenhandel einerseits, zwischen Warenhandel und Verkehrs-, sowie Versicherungslehre, andererseits noch enger geknüpft werden müssen.

ad 3. Stufe: Auch hier scheint die Arbeit in der Handelspolitik vorgeschrittener zu sein. Die Betriebstechnik, so sehr sie praktisch ausgebildet zu sein scheint, ermangelt noch der befruchtenden Einwirkung der wissenschaftlichen Lehre. In manchen Gebieten finden wir noch chaotische Verhältnisse, so in der Buchhaltung, die noch der erlösenden Vereinheitlichung harrt (man denke nur an die zahllosen Theorien und Reformvorschläge, sowie die Bewertungslehren bei der Bilanz).

Auch die Kontrolle wird sich jedenfalls zu einer besonderen Lehre und Technik ausgestalten lassen.

Werfen wir nun einen kurzen Blick auf die handelswissenschaftliche Tätigkeit an deutschen Handelshochschulen [1]), so sehen wir, daß:

Spezialstudien zur Betriebskunde betrieben werden in

Berlin: Bilanzkunde; Einführung in die Buchhaltung.

Cöln: Bilanzen der Aktiengesellschaften; Selbstkostenwesen; Organisation und Technik der Detailgeschäfte.

Frankfurt: Einführung in die Buchhaltung; Bilanzen; Buchhaltungseinrichtungen.

Leipzig: Fabrik- und Warenhandelsbetriebe; Fabrik-Betriebe und -Organisation; Ausgewählte Kapitel aus dem Bankwesen, Bilanzkunde und Gründungsrevision.

Mannheim: Verkehrsbetrieb; Geschäfte des Bankbetriebes; Fabrikbetrieb und Selbstkostenwesen; Warenhandelsbetrieb.

München: Fabriksbetrieb und Selbstkostenwesen; Bankwesen; Geld-, Bank- und Börsenwesen.

Wien: Organisation und Buchhaltung in Versicherungsgeschäften; Fabriksorganisationen; allgemeine Bankbuchhaltung u. Spezialgebiete.

Spezialstudien zur Handelskunde in

Berlin: Bank- und Börsenverkehr; der Börsenverkehr im Warenhandel; Finanzierung kaufmännischer und industrieller Unternehmungen; Wechselkunde und Wechselrecht; Einführung in die Handelskunde und den Briefwechsel.

Cöln: Verkehrsorganisation und Verkehrspolitik; Geld-, Bank- und Börsenwesen; Die Bank im Dienste des Überseehandels; Geschichte des Welthandels.

Frankfurt: Geld- und Kreditwesen; Entwicklung des Weltverkehrs im 19. und 20. Jahrhundert; Börseneinrichtungen und Börsengeschäfte; Finanzierungen; Zahlungsverkehr.

Leipzig: Wechsel- und Scheckrecht.

Mannheim: Geld-, Bank- und Börsenwesen; Wechsel- und Schecklehre; Kartelle.

München: Die Finanzierung von Handel und Industrie; Geschichte des Welthandels; Geld- und Zahlungsverkehr; Verkehrswesen und Verkehrspolitik.

Wien: Transport- und Tarifwesen; Handelspolitische Beziehungen zu den Balkanstaaten; Technik des Geld-, Zahlungs- und Kreditverkehrs; der Handel in und mit den Balkanländern.

Allgemeine kaufmännische Betriebslehre in

Berlin: Allgemeine Betriebslehre; der Handelsbetrieb unter dem Einflusse der Konkurrenz.

Leipzig: Privatwirtschaftslehre des Handels.

[1]) lt. Vorlesungsplan für das Wintersemester 1913/14.

Mannheim: Allgemeine Betriebslehre; Betriebe industrieller Unternehmungen.
München: Grundzüge der kaufmännischen Wirtschaftslehre; Bankbetriebslehre.
Wien: Allgemeine und spezielle kaufmännische Betriebslehre.

Allgemeine Handels-(Welthandels)-Lehre in

Berlin: Allgemeine Welthandelslehre; Spezielle Welthandelslehre Europas.
Mannheim: Allgemeine Handelslehre; Import.
Wien: Welthandelslehre.

Betriebstechnik in

Berlin: Bankbetriebslehre; Theorie und Technik der Buchhaltung; Kaufmännische Arithmetik.
Cöln: Verwaltungstechnik und Absatztechnik der Fabriksbetriebe.
Frankfurt: Banktechnik; Einführung in das kaufmännische Rechnen; Kontokorrente; Effektenrechnung.
Leipzig: Die Arithmetik des Bankfaches; Arbitrage; Warenkalkulationen; Politische Arithmetik; Einführung und Grundzüge der Buchführung; Schwierige Fälle der Buchführung, Fabrikbuchhaltung; Briefe und Schriftstücke über Warengeschäfte usw.; über Wechsel und Bankgeschäfte; über Agenturgeschäfte usw.; Technik der Bücherrevision.
Mannheim: Arbitrage; Finanzierung privatwirtschaftlicher Unternehmungen.
München: Buchhaltungsübungen; Effektengeschäft; Bilanzbesprechungen; Bankwesen und Bankpolitik.
Wien: Technik des Bankgeschäftes; Handelstechnische Übungen; Bücher- und Bilanzrevision; Rechnungen im internationalen Bankbetriebe.

Handelstechnik in

Cöln: Technik des kurzfristigen Kreditverkehrs; Technik der Finanzierungen; Technik des hamburgischen Exportes; Grundprobleme der Handelspolitik; Technik des Warenverkehrs; Technik des Hypotheken- und Effektenverkehrs.
Frankfurt: Fragen der äußeren Wirtschafts- und Machtpolitik.
München: Die Praxis der Zahlungen; Wechselverkehr.
Wien: Innere Handelspolitik; Technik des Exportgeschäftes.

Wie man sieht, ist der breiteste Raum berechtigterweise den Spezialstudien gewidmet, die allgemeine Handels- und die Betriebslehre können begreiflicherweise nicht in zahlreiche Einzelvorlesungen aufgeteilt werden.

Andererseits zeigt obiger Einteilungsversuch, wie man bei näherer Betrachtung sieht, so viele Angriffspunkte, d. h. zweifelhafte Klassifizierungen, daß auch daraus schon die Notwendigkeit einer deutlichen, anerkannten Abgrenzung der Handelswissenschaften hervorgeht.

Die Zinspolitik der Kreditgenossenschaften.

Von Robert Bege, D. H. H. M. — Nicklisch.

Dieses Thema ist eingehend in dem Schönitzschen Buche: „Der kleingewerbliche Kredit in Deutschland" (Karlsruhe 1912) behandelt. Die folgenden Ausführungen werden das dort Gebotene ergänzen.

Die Depositen.

Das Depositengeschäft ist für die Genossenschaftsbanken von außerordentlicher Bedeutung; es ist für sie eine unentbehrliche Geldquelle.

So ist es leicht zu begreifen, daß die Bestrebungen, die auf eine gesetzliche Regelung des Depositenwesens hinauslaufen, von den Leitern der Kreditgenossenschaften mit ganz besonderer Aufmerksamkeit verfolgt worden sind und werden.

Warschauer hat einmal vorgeschlagen (in seinem Entwurf zu einem Reichsdepositengesetze), daß die Kreditgenossenschaften mit unbeschränkter Haftung das Recht haben sollten, Depositen bis zum Betrage des eingezahlten Betriebskapitals anzunehmen; den Genossenschaften mit beschränkter Haftpflicht sollte die Annahme solcher Gelder ganz untersagt werden.

Dieser Vorschlag war wenig aus den Verhältnissen des Genossenschaftslebens erschaut; die Freunde der angegriffenen Institute konnten ihm gegenüber darauf hinweisen, daß es gerade die ältesten und bedeutendsten Kreditgenossenschaften seien, die die Umwandlung der unbeschränkten in die beschränkte Haftung durchgeführt haben, solche, die genügend eigenes Kapital und Reserven angesammelt hatten, um eine solche Änderung zu ertragen.

Scheint dieser Vorschlag durch solche Erwägungen und durch die Ergebnisse der Bankenquete auch erledigt, so zeigt er doch, daß die Genossenschafter Anlaß haben, die Depositenfragen mit Aufmerksamkeit zu verfolgen.

Wer den Kreditgenossenschaften das Depositengeschäft und die Depositen nimmt, trifft sie ins innerste Mark.

Es geht den Genossenschaftsbanken ohnehin nicht gerade glänzend in diesem wichtigen Geschäfte, weil der Kreis ihrer Einleger sehr beschränkt ist: die Mitglieder, ihre Angehörigen, Freunde, Bekannte. Auch in diesem Rahmen macht sich in gewissen Grenzen schon Konkurrenz bemerkbar. In weiteren Kreisen ist diese dann sehr scharf. Die Niederlassungen von großen und mittleren Banken findet man heute in den kleinsten Städten; in den Grenzgebieten suchen ausländische Institute die Depositen an sich zu ziehen (unter Hinweis auf die Steuern und durch höhere Zinsversprechungen); die Sparkassen entwickeln sich bankmäßig und beschränken sich nicht auf ausgesprochene Spargelder; der Postscheckverkehr nimmt durch Wegfall des Scheckstempels den Genossenschaften gegenüber eine Vorzugsstellung ein; auch die Bestrebungen seitens der Reichs- und der Bundesstaaten, die Anlage der Gelder in ihren Anleihen zu fördern, machen sich geltend.

Diese schwierige Lage unterstreicht jene Aufmerksamkeit noch, mit der die allgemeine Gestal-

tung des Depositenwesens in den Kreisen der Kreditgenossenschaften verfolgt wird.

Die große Bedeutung der Depositen für die Genossenschaft liegt auch darin, daß letztere durch eine geschickte Depositenpolitik sich den Geldmarktschwankungen etwas zu entziehen vermag; hier kann in diesem Zusammenhange allerdings nur daran gedacht werden, daß möglichst lange Kündigungsfristen für die eingelegten Beträge eine Wirkung in solcher Richtung ausüben. Von dem Einfluß der Fristen auf die Zinssätze und die Zinsspannung im Aktiv- und Passivgeschäft kann erst später — unter besonderer Überschrift — die Rede sein.

Wesentlich wird eine relative Unabhängigkeit vom Geldmarkte allerdings immer auch von der Größe der eigenen Mittel, der Geschäftsguthaben der Genossen, bedingt bleiben und durch die Dividendenpolitik der Genossenschaft. Je genossenschaftlicher (auf billige Betriebsmittel gerichtet) diese letztere geführt wird, in desto höherem Grade wird das eigene Kapital zur Verbilligung des Kredits ohne genaue Rücksicht auf den Geldmarkt verwendet werden können.

Die Zinspolitik.

Genossenschaftlich im besten Sinne des Wortes ist die soeben angeschnittene Frage, ob es den Kreditgenossenschaften gelingen könne, sich in ihrer Zinspolitik von den Schwankungen des Geldmarktes zugunsten ihrer Kreditnehmer unabhängig zu machen, unter welchen Bedingungen und in welchem Grade?

Fassen wir die Frage noch ein wenig praktischer: Kann sich die Kreditgenossenschaft in ihrer Zinspolitik von der Reichsbankrate frei machen oder nicht?

Die Antwort auf diese Frage ergibt sich aus der Beobachtung der Spannung zwischen den Zinssätzen im Passiv- und Aktivgeschäft; nicht so sehr der Größe dieser wie ihrer Höhenlage: Zwischen welchen Prozentsätzen liegt sie; ändern diese sich mit dem Reichsbanksatze oder nicht? Da der Aktivzins in seiner Höhe vom Passivzins abhängig ist, steht die Abhängigkeit des letzteren von der Bankrate im Vordergrunde. Aber selbst wenn diese in vollem Umfange bejaht werden müßte, ist die Frage noch nicht ganz beantwortet, weil noch das Verhältnis zwischen eigenen und fremden Mitteln zu beachten ist und das Vorhandensein von Dividendenreserven, die es ermöglichen können, für das eigene Kapital vorübergehend nur geringe Kosten (Dividendenanteil für die Genossen) in Ansatz zu bringen. Da Dividende natürlich nicht für die Reserven der Genossenschaft ausgezahlt wird, spielt dann weiter die Unterscheidung des eigenen Kapitals in Geschäftsguthaben und Reserven und die Größe der letzteren eine Rolle. Zunächst die Spannung zwischen Aktiv- und Passivzinssätzen.

Ihre Größe wird hauptsächlich durch zwei wesensverschiedene Faktoren bedingt: Kosten (Geschäftsmiete, Steuern, Amortisation der Einrichtung, Gehälter der Beamten usw.) und Gewinnquote. Der erste ist in sich ziemlich kompliziert organisiert und bei den verschiedenen Instituten in seinen verschiedenen Bestandteilen sehr verschieden gelagert; der zweite ist an sich einheitlicher, doch geben die verschiedenen Erfordernisse für die Verwendung und Verteilung des Gewinns (Dividenden- und Reservenpolitik) auch diesem Faktor ein zusammengesetztes Aussehen. Die Größe der Spannung ist danach sowohl von der Kostengestaltung im Betriebe, wie von der Gewinnverteilungspolitik der einzelnen Genossenschaft abhängig. In diesem letzten Punkte unterscheiden sich die Genossenschaftsbanken von den rein privatwirtschaftlichen, wenigstens theoretisch; wie weit es praktisch geschieht, hängt davon ab, wie weit die Genossen mit einer Dividende, die sich in mäßigen Sätzen bewegt, einverstanden sind [1]).

Die Reservenpolitik muß sich bei den Genossenschaften wie bei den übrigen Banken im wesentlichen darauf beschränken, mindestens die Teile des Gewinns, die als Risikoprämie für noch nicht ganz abgewickelte Geschäfte zu gelten haben, auf Reservenkonten im Betriebe zurückzuhalten. Von ausschlaggebender Bedeutung ist dabei, wie hier und dort die bereits angesammelten Reserven bei der Bemessung neuer Reservebeträge berücksichtigt werden.

Unterscheiden sich die Genossenschaften auch in dem anderen Faktor, den Kosten? Das ist schwer zu sagen; der Versuch eines Nachweises setzt ganz eingehende Erhebungen in den einzelnen Betrieben voraus.

Meine Beobachtungen in der Genossenschaftspraxis [2]) lassen zwischen Aktiv- und Passivgeschäften regulär eine Zinsspannung von $1\frac{1}{2}$—$2\,\%$ erkennen. Heute ist dieser Unterschied etwas größer als früher, woran besonders die Steigerung der Kosten die Schuld trägt. Dieser Spannungssatz entspricht dem der Privatbanken bei einem normalen Stande des Reichsbanksatzes (4—$5\,\%$). Bei der Veränderung der Bankrate auch nur um den Bruchteil eines Prozents ändert sich freilich die Sachlage, weil die rein privatwirtschaftlichen Bankinstitute im Soll und Haben mit einem ausgesprochenen Mindest- bzw. Höchstsatze rechnen (5 und $4\,\%$ [3]). Die Spannung ist so bei $7\,\%$ Reichsbanksatz auf 4, bei $2\frac{1}{2}$ der Reichsbank (Änderung nach unten) auf $3\frac{1}{2}\,\%$ gestiegen [4]). Bei solchen Schwankungen wäre es eben die besondere und eigene Aufgabe der Genossenschaftsbanken, die Zinsspannung normal zu halten. Der gute Wille hierzu ließe sich aus den Bankbedingungen solcher Institute insofern ablesen, als sich darin von einem Mindest- oder Höchstsatz im Soll bzw. Haben meist nichts findet. Tatsächlich ist es freilich für die Leitung der Kreditge-

[1]) Vergleiche hier: Die Statistik der Genossenschaftsbanken S. 3.

[2]) Bei größeren bankmäßig entwickelten Genossenschaften.

[3]) Hier ist an Depositen- bzw. Kontokorrentkonten gedacht.

[4]) Hierbei ist an die Bankbedingung gedacht: $1\,\%$ über, $1\,\%$ unter Banksatz, mindestens 5, höchstens $4\,\%$. Die Änderungen der Bankrate bewegen sich in halben und ganzen Prozenten.

nossenschaften regelmäßig unmöglich, die ideale Aufgabe einer genossenschaftlichen Zinspolitik zu erfüllen. Sie ist nur möglich, soweit die „Unabhängigkeit" vom allgemeinen Geldmarkte reichen kann.

Damit stehen wir schon bei der Frage: Wie weit es einer Kreditgenossenschaft möglich ist, sich in ihren Zinssätzen ohne Rücksicht auf den Reichsbanksatz zu bewegen? Zunächst ist hier an die Genossenschaften zu denken, die Bankkredit in Anspruch nehmen müssen, um das Kreditbedürfnis ihrer Mitglieder zu befriedigen. Soweit der Einfluß dieses Bankkredits auf die Gestaltung der Zinsspannung reicht, ist die Genossenschaftsbank von den Veränderungen des Reichsbanksatzes abhängig; denn die Zinsabrechnung der Gläubigerbank mit dem Genossenschaftsinstitut vollzieht sich regelmäßig unter der Herrschaft der Bankrate.

Ferner ist zu beachten: die Konkurrenz im Depositengeschäft und ihre Einwirkung auf die Höhe der Zinssätze. Von besonderer Bedeutung ist hier die Konkurrenz der Sparkassen. Diese sind nach und nach dazu übergegangen, für Spareinlagen 4% zu vergüten und dabei von einer Vereinbarung von Kündigungsfristen ganz abzusehen.

Die Genossenschaften sind genötigt, den Sparkassen auf diese Höhe des Passivzinsfußes zu folgen, wenn sie ihr Depositengeschäft wirksam erhalten wollen. Diese Politik verurteilt die Genossenschaft, die doch mit der Deckung ihrer Kosten, mit der Bildung von Reserven und auch der Verteilung einer wenigstens mäßigen Dividende rechnen muß, zur Einhaltung verhältnismäßig hoher Sätze auch bei ihren Aktivgeschäften; bei normalen Geldverhältnissen werden sie kaum unter dem Reichsbanksatze ausleihen dürfen, ihre Sätze vielmehr etwas höher normieren müssen. Auch bei versteiftem Gelde werden sie, sofern ihre sonstigen Verhältnisse es gestatten, kaum viel unter der Bankrate bleiben dürfen.

Es darf hier freilich nicht übersehen werden, daß dieser Zwang, in den Aktivgeschäften ungefähr die Höhe des Reichsbanksatzes einzuhalten, sich ergibt, ohne daß von einer Herrschaft oder von einem unmittelbaren Einflusse des letzteren gesprochen werden könnte.

Diese üble Wirkung der Depositenkonkurrenz, an der, wie früher erwähnt, auch die privaten Banken beteiligt sind, hat an einzelnen Plätzen zu Abmachungen über die Höhe der Zinssätze geführt, an denen auch die Kreditgenossenschaften teilgenommen haben. Bei der Normierung der Sollzinsen freilich und der Provisionen werden sich die Genossenschaften immer freie Hand lassen müssen, wenn sie ihrer besonderen Aufgabe nicht untreu werden wollen. So beschränkt, sind solche Abmachungen geeignet, die Kreditgenossenschaften gegenüber der Bankrate etwas in Vorteil zu bringen.

Noch unmittelbarer wie beim eigentlichen Bankkredit ist die Einwirkung des Reichsbanksatzes beim Diskontkredite, der bei der Reichsbank in Anspruch genommen wird. Die Wirkung auf die Zinsspannung und damit auf die Höhe des Sollzinsfußes hängt auch hier ab von der Größe und Dauer des Kredits. Die Größe ist bedingt durch den Prozentsatz, den die bankfähigen Wechsel vom Gesamtbestande der Genossenschaft ausmachen und die Dauer von der gleichmäßigen Entwicklung dieses Verhältnisses.

Sehr bedeutsam für unsere Frage ist die Zusammensetzung des Mitgliederbestandes der Genossenschaft und, was damit aufs engste zusammenhängt, der Ort ihrer Tätigkeit.

In Städten wird der Mitgliederbestand durchweg kaufmännischer veranlagt sein, auch wenn er sich nicht zum größten Teil aus Kaufleuten zusammensetzt[1]); öftere Zinsänderungen, wie sie bei der Herrschaft der Bankrate bedingt sind, werden dort immerhin eher verstanden als auf dem platten Lande.

In ländlichen Bezirken kann die Genossenschaft in der Zinspolitik unabhängiger vorgehen, weil die Geldnachfrage fortlaufend übersehen werden kann und nicht größer sein wird, wenn das Institut zeitweilig unter dem Reichsbankdiskont bleibt; das Kreditbedürfnis würde aber auch nicht kleiner sein, wenn sie anschließend an eine Erhöhung des Reichsbanksatzes die Zinsen für Vorschüsse und Kontokorrentkredite erhöhte. Dies gilt für alle die Genossenschaften, die mit einem mehr oder weniger fest begrenzten Schuldnerstande zu rechnen haben.

Es ist ferner zu berücksichtigen, daß es bei kleinen Kreditgenossenschaften technische Schwierigkeiten geben könnte, innerhalb einer Rechnungsperiode verschiedene Zinssätze im Kontokorrent zu berechnen.

Die Abhängigkeit der Zinspolitik vom Geldmarkte wird nach der bisherigen Darstellung vermindert werden, wenn darauf hingearbeitet wird, den Bankkredit abzudecken, aufzuheben, die Reichsbank mit Wechseln möglichst wenig in Anspruch zu nehmen, die Genossenschaft in ihren finanziellen Mitteln auf eigene Füße zu stellen. Eine unabhängigere Zinspolitik wird auf dem Lande mit übersichtlichen und wenig, jedenfalls nicht rasch schwankenden Kreditbedürfnissen eher möglich sein als in der Stadt.

„Die Genossenschaft finanziell auf eigene Füße stellen" bedeutet: sie ausreichend mit eigenen Mitteln ausstatten[2]) und mit fremden Mitteln, die mit langer Kündigungsfrist eingezahlt sind (Darlehen, Depositen). Soweit die eigenen Mittel durch Geschäftsguthaben dargestellt sind, ist ein Zinsaufwand nicht gut zu umgehen (Dividende). Auch in der Normierung dieses Satzes ist die Genossenschaft nicht ganz unabhängig vom Geldmarkte; wenn Geld dauernd teuer ist, wird es wünschenswert erscheinen, den Charakter der Dividende als Lockmittel zur Einzahlung auf die Geschäftsanteile durch eine kleine Erhöhung zu unterstreichen.

Ganz unabhängig ist die Genossenschaftsbank, soweit die Mittel reichen, die auf Reservenkonto

[1]) Schönitz S. 127.

[2]) Das Genossenschaftsgesetz schreibt vor, daß Kredit nur Mitgliedern gewährt werden darf.

gebucht sind; sie sind „dividendenfrei"; in der Vermehrung solcher Mittel macht sich jedwedes Institut, wenn vielleicht auch nur ganz wenig und in vielen Fällen unmerklich, unabhängiger in der Gestaltung der Zinsen und ihrer Spannung.

Soweit städtische Genossenschaften (und nicht ganz abgelegene ländliche) in Frage kommen, sind noch gewisse Wirkungen zu beachten, die eine freiere, unabhängigere Gestaltung ihrer Zinspolitik haben kann. Wenn die Kreditgenossenschaft mit ihren Sollsätzen hinter der Bankrate zurückbleibt, werden die Gesuche, ihre Mitgliedschaft zu erlangen, sich mehren. Personen werden sich an sie wenden, die sonst wenig Interesse für sie haben und ihre bisherige Bankverbindung nicht erst aufgeben. Der billige Kredit zieht sie an; aber nur so lange, wie er dauert. Ist die Genossenschaft, deren Mittel knapp werden, genötigt, zur Deckung der eigenen Zinskosten die Aktivsätze zu erhöhen, ziehen sich diese Geschäftsfreunde, soweit sie es können, wieder auf ihre eigentliche Bankverbindung zurück[1]).

Ferner ist zu beachten, daß, wo man sich vom Geldmarkt unabhängig zu halten sucht, in Zeiten niedrigen Geldstandes das Geld den Mitgliedern verhältnismäßig teuer gewährt wird.

Diese Tatsachen legen es wieder nahe, den Schwankungen des Geldmarktes wenigstens in gewissen Abständen zu folgen.

Die Zinsfüße einer größeren Genossenschaftsbank für die Jahre 1907—1914.

Eine Genossenschaftsbank hat mir in liebenswürdiger Weise die gesamten Zinssätze vom 9. November 1907 bis heute (Januar 1914) zur Verfügung gestellt. Dies Institut gehört zum unterbadischen Verband; es hält ungefähr vierzig Beamte und besitzt ein eigenes Bankgebäude. Als Konkurrenzinstitute kommen in Betracht: eine Filiale der Rheinischen Kreditbank und eine der Diskontogesellschaft, sowie zwei größere Privatbanken.

Die Geschäftszweige sind folgende:

1. Vorschüsse auf bestimmte Zeit,
2. Kredite in laufender Rechnung,
3. Diskontierung von Wechseln,
4. Umwechslung von Zins- und Dividendenscheinen und fremden Geldsorten,
5. Einholung neuer Kupons- und Dividendenscheinbogen,
6. Umtausch von Interimsscheinen in definitive Stücke und dergleichen,
7. Einkassierung von Wechseln,
8. Begebung von Auszahlungen und Wechseln nach europäischen, amerikanischen und allen sonstigen Plätzen.
9. Einziehung von Erbteilen, Vermächtnissen usw. im Ausland,
10. Vermittlung von Hypothekenkapital.

Ferner auch für Nichtmitglieder:

11. Annahme von Bareinlagen auf Scheckkonto, Sparbuch oder Depositenbuch und mit längerer Kündigung.
12. Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren bezw. Gegenständen in offenen Depots bezw. in Safes.

Der Umsatz betrug im Geschäftsjahre 1912 rund 303 Millionen; für Reserven ist ausgiebig gesorgt.

Das Institut hat als größere Genossenschaft die Schwankungen des Geldmarktes in seiner Zinsenfestsetzung genau berücksichtigt. Ich führe als Vergleich sowohl den Reichsbankdiskontsatz wie auch den Reichsbanklombardsatz auf.

Die Zinsfüße unter der Rubrik „Darlehen" bedeuten Passivzinsen. Unter Darlehen verstehen die Kreditgenossenschaften Anleihen, die sie bei Privaten auf bestimmte Zeit machen: für einen Monat, ein viertel, ein halbes oder auch ein ganzes Jahr. Über den Leihvertrag wird eine Darlehensurkunde ausgestellt.

Was sagen uns diese Zahlen?

Da, wie wir gesehen haben, die Aktivzinssätze durch die Höhe der Passivzinsen bestimmt werden, so gehen wir bei der Betrachtung von letzteren aus.

Es fällt uns hier sofort auf, daß die Zinsfüße

[1]) Darauf ist übrigens schon von verschiedenen Seiten aufmerksam gemacht worden.

Passiv-Zinsen.

Datum	Darlehen 1 Monat	Darlehen ¼ Jahr	Darlehen ½ Jahr	Darlehen 1/1 Jahr	Kto.-Korrent Haben-Seite	Scheckverkehr
9. November 1907 bis 13. Januar 1908	3 %	3¼ %	3½ %	4 %	4 %	4 %
13. Januar 1908 „ 9. März „	„	„	„	4 „	4 „	4 „
9. März „ „ 28. April „	„	„	„	4 „	4 „	3½ „
28. April „ „ 6. Juni „	„	„	„	4 „	3½ „	3 „
6. Juni „ „ 19. „ „	„	„	„	4 „	3 „	3 „
19. „ „ „ 16. Februar 1909	„	„	„	4 „	2½ „	2 „
16. Februar 1909 „ 20. Septbr. „	„	„	„	4 „	2½ „	2 „
20. September „ „ 12. Oktober „	„	„	„	4 „	2½ „	2 „
12. Oktober „ „ 22. Januar 1910	„	„	„	3¾ „	3½ „	3 „
22. Januar 1910 „ 10. Februar „	„	„	„	3¾ „	2½ „	3 „
10. Februar „ „ 27. Septbr. „	„	„	„	3¾ „	2½ „	2 „
27. September „ „ 7. Februar 1911	„	„	„	3¾ „	3½ „	3 „
7. Februar 1911 „ 20. „ „	„	„	„	3¾ „	3 „	3 „
20. „ „ „ 20. Septbr. „	„	„	„	3¾ „	2½ „	2½ „
20. September „ „ 12. Juni 1912	„	„	„	3¾ „	3½ „	3 „
12. Juni 1912 „ 25. Oktober „	„	„	„	4 „	3 „	3 „
25. Oktober „ „ 15. Novbr. „	„	„	„	4 „	3½ „	3 „
15. November „ „ 27. Oktbr. 1913	„	„	„	4 „	3½ „	3½ „
27. Oktober 1913 „ 12. Novbr. „	„	„	„	4 „	3½ „	3½ „
12. November „ „ Januar 1914	„	„	„	4 „	3½ „	3½ „

Aktiv-Zinsen.

Datum	Reichsbank-Diskont	Reichsbank-Lombard	Diskont der G. Bank	Vorschuß	Kto.-Korr.-Kredit
9. November 1907 bis 13. Januar 1908	7 1/2 %	8 1/2 %	7 1/2 % und 1/4 % Prov.	7 %	6 1/2 %
13. Januar 1908 „ 9. März „	6 1/2 „	7 1/2 „	6 1/2 „ „ „ „	7 „	6 1/2 „
9. März „ „ 28. April „	5 1/2 „	6 1/2 „	5 1/2 „ „ „ „	6 „	5 1/2 „
28. April „ „ 6. Juni „	5 „	6 „	5 1/2 „ „ „ „	6 „	5 1/2 „
6. Juni „ „ 19. „ „	4 1/2 „	5 1/2 „	5 „ „ „ „	5 1/2 „	5 „
19. „ „ „ 16. Februar 1909	4 „	5 „	4 1/2 „ „ „ „	5 „	4 1/2 „
16. Februar 1909 „ 20. September „	3 1/2 „	4 1/2 „	4 1/2 „ „ „ „	5 „	4 1/2 „
20. September „ „ 12. Oktober „	4 „	5 „	4 1/2 „ „ „ „	5 „	4 1/2 „
12. Oktober „ „ 22. Januar 1910	5 „	6 „	5 1/2 „ „ „ „	6 „	5 1/2 „
22. Januar 1910 „ 11. Februar „	4 1/2 „	5 1/2 „	5 „ „ „ „	5 1/2 „	5 „
11. Februar „ „ 27. September „	4 „	5 „	4 1/2 „ „ „ „	5 „	4 1/2 „
27. September „ „ 7. Februar 1911	5 „	6 „	5 1/2 „ „ „ „	6 „	5 1/2 „
7. Februar 1911 „ 20. „ „	4 1/2 „	5 1/2 „	5 „ „ „ „	5 1/2 „	5 „
20. „ „ „ 20. September „	4 „	5 „	4 1/2 „ „ „ „	5 „	4 1/2 „
20. September „ „ 12. Juni 1912	5 „	6 „	5 1/2 „ „ „ „	6 „	5 1/2 „
12. Juni 1912 „ 25. Oktober „	4 1/2 „	5 1/2 „	5 „ „ „ „	5 1/2 „	5 „
25. Oktober „ „ 15. November „	5 „	6 „	5 1/2 „ „ „ „	6 „	5 1/2 „
15. November „ „ 27. Oktober 1913	6 „	7 „	6 „ „ „ „	6 „	5 1/2 „
27. Oktober 1913 „ 12. November „	5 1/2 „	6 1/2 „	5 1/2 „ „ „ „	6 „	5 1/2 „
12. November „ „ Januar 1914	5 „	6 „	5 1/2 „ „ „ „	6 „	5 1/2 „

für Darlehen, also für Anleihen der Genossenschaft bei Privaten, die Jahre hindurch sich fast gar nicht verändern. Die Sätze für Darlehen, unkündbar einen Monat, ein viertel Jahr und ein halbes Jahr, sind während der 7 Jahre dieselben geblieben und hatten wahrscheinlich in den Jahren vor 1907 ebenfalls die gleiche Höhe. Nur die Zinsfüße für die Darlehen mit einjähriger Kündigung zeigen in großen Zügen die Fluktuationen des Geldmarkts. Sie haben jedoch auch die Tendenz, auf derselben Höhe zu verharren. Nehmen wir zum Vergleich die Entwicklung der Scheckzinssätze, so sehen wir, daß in Zeiten hohen Geldsatzes die Darlehenszinssätze bis zu einem Prozent niedriger sind wie letztere. In Zeiten niedrigen Geldstandes wird dagegen bis zu 2 % mehr vergütet. Die Bank hat hier das Bestreben, den Leuten, die ihre Gelder sicher anlegen und keine Papiere kaufen wollen, um von Kursverlusten verschont zu bleiben, Anlagemöglichkeiten zu geben[1]). Sie selbst hat natürlich dadurch den großen Nutzen, daß sie einen Grundstock fremden Kapitals hat, der ihr nicht ohne weiteres entzogen werden kann. Der Nutzen, den die Bank daraus ziehen kann, hängt freilich davon ab, wieweit die Genossenschaft dem Publikum gegenüber die langen Kündigungsfristen auch durchhält, falls es ihrer Gesamtlage nach zweckmäßig, wenn auch noch nicht gerade nötig erscheint.

Die Zinsfüße für Depositen usw. folgen dagegen genau den Variationen des Geldmarktes. Die Spannung der Sätze im Konto-Korrent-Verkehr beträgt im Durchschnitt 2 %.

Von den langfristigen Geldern kann man die Zinssätze für Vorschüsse mit denen für vierteljährliche Darlehen in Beziehung setzen, da die Vorschüsse ebenfalls von 3 zu 3 Monaten gegeben werden. Die Spannung beträgt hier 2,48 %. Die Zahl dürfte jedoch zu hoch sein: denn die meisten Vorschüsse werden nach jeder Abzahlung prolongiert, so daß man mit ihnen die halbjährigen und ganzjährigen Darlehen in Beziehung setzen muß. Bei den 1/2 jährigen Darlehen würde die Spannung 2,245 % und bei den Darlehen für ein Jahr 1,72 % betragen. Diese Zahlen sind selbstverständlich sehr ungenau, denn die Spannung der Zinssätze ist nicht indentisch mit der der Zinsen, die im Geschäftsverkehr wirklich erzielt worden ist. Wollte man darüber eine Untersuchung anstellen, so müßte die Bank Statistiken führen, wie ich in meiner Arbeit über die Statistik der Genossenschaftsbanken anschließend an Martin eine aufgeführt habe[1]).

Immerhin kann man sehen, daß die durchschnittliche Spannung ungefähr 2 % beträgt, was der Normalspannung gleichkommt.

Wenden wir uns nun der Aktivzinssatzentwicklung zu. Die Diskontsätze dieser Kreditgenossenschaft sind bei hohem Reichsbankdiskontsatz gleich diesem. Ist der Geldwert nieder, so verlangt sie 1/2 % mehr als die Reichsbank. Sie berechnet jedoch in jedem Falle eine Provision von 1/4 %. Darin steckt die Risikoquote; die meisten Wechsel, die bei ihr diskontiert werden, sind nicht reichsbankfähig. Betrachtet man den Reichsbanklombardsatz, so muß der Zinsfuß dieser Genossenschaft als „mäßig" bezeichnet werden. Im Durchschnitt der Jahre 1907—1914 ist der Genossenschaftsdiskontsatz 0,4 % höher wie der der Reichsbank.

Was den Zinssatz für Vorschüsse anlangt, so bewegt er sich ähnlich wie der Diskontsatz. Wir sehen hier aber das Bestreben der Kreditgenossenschaft viel stärker, ihren Mitgliedern billige Darlehen zu gewähren. Bei hohem Reichsbankdiskontsatz, bei 7 1/2 % und 6 1/2 % in den Jahren 1907 bezw. 1908, verlangte das Institut 1/2 % weniger Zins im Vorschußgeschäft. Es hütet sich jedoch, wenn das Geld billiger wird, sofort allzusehr herabzugehen,

[1]) Hieraus erklärt sich wohl auch die Veränderung des Zinsfußes bei Darlehen mit ganzjähriger Kündigungsfrist: Berücksichtigung der Börsenlage usw.

[1]) Zeitschr. für H. u. H. 1913/14, Heft 11.

wie auch umgekehrt bei plötzlicher Anspannung des Geldmarktes den Zinssatz sofort entsprechend heraufzusetzen. Wir bemerken eine Tendenz, den Vorschußzinsfuß stetig zu halten. Der Grund ist psychologisch. Das vorschußnehmende Publikum der Genossenschaften kann nur schwer begreifen, daß es das eine Mal mehr und das andere Mal weniger Zins für den aufgenommenen Vorschuß zahlen soll.

Der Zinssatz für Kredite in laufender Rechnung bewegt sich durchschnittlich $^1/_2$% unter dem Zinsfuß für Vorschüsse. Es ist hierbei zu berücksichtigen, daß für Inanspruchnahme von Konto-Korrent-Kredit Provision zu zahlen ist, die verschieden gerechnet wird. In der Regel stellt sich ein Vorschuß doch noch etwas billiger wie ein Kredit in laufender Rechnung.

Der Export-Revers.

Von Hanns Heiman, Berlin.

I. Einleitung.

Die Kartelle, Konventionen und ähnlichen wirtschaftlichen Gebilde (hier summarisch „Konventionen" genannt) erstrecken ihre Interessensphäre zum großen Teil lediglich oder doch so auf das Inland, daß für das Ausland überhaupt keine oder jedenfalls doch eine anderweitige Regelung vorgesehen ist. Dies gilt sowohl für Preiskartelle und noch weiter durchorganisierte Gebilde, wie auch für die einfachen Konditionskartelle, bei denen lediglich gemeinsame Verkaufs-, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen festgesetzt sind. Die ausschließende oder anderweitige Behandlung des Auslandes ist in solchen Fällen begründet und notwendig: auf dem Auslandsmarkte muß in erhöhtem Maße, wenn nicht überhaupt nur dort, mit der fremdländischen Konkurrenz gerechnet werden, die verhältnismäßig nur selten in die Kartellierung einbezogen werden kann; vor allem aber liegen die Verhältnisse im Auslande vielfach so ganz verschieden von den heimischen, daß eine Übertragung der dem Inlandsgeschäfte angepaßten Vereinbarungen schlechterdings nicht möglich ist.

Für die Ausscheidung der konventionsfreien Auslandsgeschäfte von den konventionspflichtigen Inlandsgeschäften ergibt sich eine Schwierigkeit in den zwar von vornherein für das Ausland bestimmten, aber mit inländischen Käufern, nämlich deutschen Exporteuren, getätigten Abschlüssen. Dem Buchstaben nach Inlandsgeschäft und konventionspflichtig, sind sie dem Sinne nach Auslandsgeschäft und konventionsfrei. Eine solche sinngemäße Behandlung wird denn auch allgemein vorgenommen, nur ist dabei darauf zu sehen, daß solche Geschäfte auch wirklich im Sinne des Abschlusses durchgeführt und die betreffenden Lieferungen tatsächlich exportiert werden. Die Befreiung von den Konventionsbestimmungen darf nicht zu Umgehungen benutzt werden, und es ist dahin Vorkehrung zu treffen, daß die wegen ihrer Auslandsbestimmung konventionsfreien Waren nicht im Inlande verbleiben und hier den konventionspflichtigen Waren unlautere Konkurrenz machen.

Hiergegen Sicherheit zu schaffen, ist unabweisbar und wird von den Konventionen in der Weise bewerkstelligt, daß die Freigabe von den Verbandsbedingungen seitens der Verbandsleitung nur „unter Sicherung der sofortigen Ausfuhr der Ware und bei ausreichendem Schutz gegen ihre Wiedereinfuhr" gewährt wird.

Eine solche Sicherung muß, um alle berechtigten Interessen zu befriedigen, vor allem zweierlei erfüllen: sie muß wirklich und unbedingt ihren Sicherungszweck erreichen, und es darf mit der Durchführung keine den ruhigen und ordnungsmäßigen Geschäftsverkehr zwischen Lieferanten und Abnehmer irgendwie störende und beeinträchtigende Belästigung, sei es für den einen oder für den anderen oder gar für beide Teile, verbunden sein.

Als solches Mittel zur Sicherung sind sogenannte Exportreverse (Ausfuhrverpflichtungen, Ausfuhrbestimmungsscheine) üblich, die vom Exporteur auszustellen sind. In bezug auf Umfang wie Inhalt der Verpflichtung und auch hinsichtlich der die Durchführung gewährleistenden Vorkehrungen weichen sie vielfach voneinander ab.

Unter dem oben angegebenen doppelten Gesichtspunkte sei hier nachgeprüft, welche Erfordernisse als notwendig im einzelnen zu erfüllen, welche Erschwernisse als unnötig zu vermeiden und wie Fassung und Form am geeignetsten sind, um den gewünschten Zweck und zwar möglichst lückenlos zu erreichen.

II. Umfang der Ausfuhr-Verpflichtung.

a) Zunächst: wem gegenüber ist die Verpflichtung einzugehen?

Als Kontrahent kommt in Betracht die betreffende Konvention als solche und deren Mitglieder, oder nur eines von beiden oder überhaupt nur das betreffende eine Konventionsmitglied.

Die Ausdehnung auf alle Konventionsmitglieder hat ihre Bedenken. Es erscheint billig, daß aus einer solchen Verpflichtung, die aus Anlaß und als Grundlage eines mit dem Konventionsmitgliede abgeschlossenen Geschäftes eingegangen wird, nicht irgend ein anderes Konventionsmitglied direkte Rechte gegen den Verpflichteten ableiten darf, und es erscheint weiter billig, daß dies nur denjenigen als Kontrahenten vorbehalten wird, die an der Einhaltung der Verpflichtung nicht nur indirekt, sondern ganz unmittelbar interessiert sind: das ist einmal die Konvention als solche, die, im Interesse der Mitglieder und, um die Durchführung des Verbandszweckes zu ermöglichen, dafür besorgt sein muß, daß keine konventionsfreie Ware im Inland abgesetzt wird; weiter und in erster Linie ist es aber das betreffende Konventionsmitglied selbst, mit dem der Exporteur das Geschäft abgeschlossen hat. Die Konvention als Kontrahent bringt zweifellos formale und prozessuale Vorteile mit sich, auch können so ohne den Umweg der Abtretung von Verbandswegen und also ohne

das Konventionsmitglied dem Kunden gegenüber zu exponieren, die Rechte aus dem Reverse geltend gemacht werden. Stellt man sich aber auf den Standpunkt, daß eine solche Verpflichtung, weil im engsten Zusammenhang mit dem betreffenden Geschäftsabschluß selbst stehend, demgemäß auch als ein Internum zwischen Verkäufer und Käufer zu behandeln ist, so ist sie so zu formulieren, daß sie vom Käufer nur dem Verkäufer gegenüber eingegangen wird und nicht auch ohne weiteres gleichzeitig für dessen Verband; diesem hat vielmehr sein Mitglied, der Verkäufer, für die Erfüllung der Verpflichtung und dafür, daß sich aus dem betreffenden Geschäft keine konventionswidrigen Folgen ergeben, einzustehen, wie er ja auch durch den Verband berechtigt und evtl. sogar verpflichtet werden kann, seine Rechte aus solchem Exportrevers gegebenenfalls an die Konvention abzutreten.

b) Auf welchen Zeitraum soll sich die Verpflichtung erstrecken?

Die Dauer der Verpflichtung wird in den Exportreversen ganz verschieden vorgesehen. Während bei einzelnen die Verpflichtung unbeschränkt für die Dauer des Bestehens des kontrahierenden Verbandes eingegangen werden soll oder ganz allgemein „für die Zukunft", ist bei anderen eine Einschränkung insofern gemacht, als ausdrücklich ein Widerruf, und zwar teils nur für den Verpflichteten, teils auch für beide Kontrahenten vorbehalten, dieser Widerruf gelegentlich auch noch qualifiziert und motiviert verlangt wird (z. B. „bis zum berechtigten Widerruf").

In anderen Fällen dagegen hat man von vornherein eine mehr oder minder kurze Befristung vorgesehen: so indem z. B. die Verpflichtung nur auf ein oder mehrere Kalenderjahre ausgestellt wird, was zur unerwünschten und unpraktischen Folge hat, daß die Reverse periodisch erneuert und deswegen genau auf ihren Ablauf kontrolliert und wieder angefordert werden müssen. Wieder andere Reverse lauten überhaupt nur auf das eine bestimmte eben abgeschlossene Geschäft, bei einzelnen dann weitergehend daneben auch auf alle in Zukunft oder wenigstens bis zu einem bestimmten Termine zu bestellenden Waren.

Bei Beurteilung dieser verschiedenen Fassungen ist zu berücksichtigen, daß eine zeitlich überhaupt unbegrenzte Verpflichtung, ganz abgesehen von ihrer zweifelhaften Rechtmäßigkeit, in jedem Falle etwas mißliches, sogar unbilliges hat. Denn es ist doch die Möglichkeit keineswegs ausgeschlossen, und es wäre unbillig, sie zu erschweren oder gar zu verhindern, daß ein Exporteur einmal seinem Geschäfte eine Wendung auch nach dem Inlandsmarkte geben will. Darum ist es nur berechtigt, wenn Exporteure von vornherein zeitlich unbeschränkte Reverse ablehnen. Auch wird mit Recht eingewandt, daß hierbei ja kaum noch ein Überblick bliebe über alle irgendwann eingegangenen und womöglich seit langem unbenutzt herumschwirrenden Exportverpflichtungen. Schon daraus ergibt sich die Opportunität eines Reverses von Fall zu Fall oder wenigstens der Möglichkeit, ihn nur für den einzelnen vorliegenden Auftrag ausstellen zu brauchen.

Wollte man aber die Reverse durchgängig überhaupt nur auf das eine bestimmte Geschäft ausstellen, so könnte dies leicht zu einer unerwünschten Belästigung beider Teile zumal dann führen, wenn bei dauernden und regen Geschäftsverbindungen immer und immer wieder bei jedem neuen Auftrag ein neuer Revers eingefordert werden müßte. Schon darum wird es sich empfehlen, in dem Revers die Möglichkeit einer gewissen zeitlichen Ausdehnung vorzusehen. Die Möglichkeit, aber nicht die Notwendigkeit. Denn es würde in keinem Verhältnis zur Sache stehen, wenn z. B. ein Konventionsmitglied einmal mit einem Exporteur ein Gelegenheitsgeschäft abschließt und dieser darum für längere Zeit auf den Revers festgelegt sein sollte.

Allen Interessen entsprechend erscheint es deshalb, wenn die Verpflichtung zwar in erster Linie auf das betreffende Geschäft beschränkt, aber zugleich die Möglichkeit vorgesehen wird, nach Wahl der Kontrahenten ihr auf einen zweckmäßig erscheinenden Zeitraum auch weitergehende Ausdehnung zu geben.

c) Worauf soll sich der Exportrevers erstrecken?

Gegenstand der Ausfuhrverpflichtung müssen in denjenigen Fällen, in denen der Revers gegenüber sämtlichen Konventionsmitgliedern abgegeben wird, folgerichtig alle von sämtlichen Mitgliedern an den Exporteur während der Geltungsdauer des Reverses gelieferten Waren sein, ebenso wenn es heißt „für die Geschäftsverbindung mit allen Mitgliedern". Nun wird aber mit Recht eingewandt, daß den betreffenden Exportfirmen in der Regel nicht sämtliche Konventionsmitglieder bekannt sein werden, vielleicht auch gar nicht einmal immer überhaupt bekannt sein können, und daß sie demnach den ihnen unbekannten Mitgliedern gegenüber und für Waren, welche sie von solchen als Konventionsmitglieder ihnen unbekannten Firmen beziehen, billigerweise auch keine Verpflichtung auf sich nehmen können.

Daraus folgt, daß sich die Verpflichtung nur auf die von dem betreffenden einen Konventionsmitglied bezogenen Waren erstrecken sollte, was sich nächstliegend in dem Falle ohne weiteres ergibt, in welchem die Verpflichtung auch nur gegenüber diesem einen Konventionsmitgliede eingegangen ist.

Nun wäre an sich der Fall wohl denkbar, daß der Exporteur von der nämlichen Firma, die z. B. in einer Mützen-Konvention für Mützen gebunden ist, auch andere Waren bezieht, die, wie z. B. Weißwaren, nicht in den betreffenden Konventionsbereich fallen. Es besteht kein Anlaß und kaum die Möglichkeit, in diesem Falle die Ausfuhrverpflichtung z. B. auch auf Weißwaren auszudehnen. Andererseits wäre aber auch der Fall denkbar, daß die Konventionsbedingungen im beiderseitigen Einverständnis auch einmal auf Exportorders bestimmter an sich nicht konventionspflichtiger Waren Anwendung finden sollen; der Fall könnte gleichermaßen eintreten, wenn beide Parteien aus irgendwelchen

Gründen sich freiwillig hierüber vereinbaren, wie wenn etwa von Konventions-Wegen bestimmte Auslandsgeschäfte (z. B. nach der Schweiz oder mit auswärtigen Häusern deutscher Firmen) den Konventionsbedingungen unterworfen bleiben sollen. Im Hinblick auf alle solche Möglichkeiten erscheint es zweckmäßig, hinzuzusetzen, daß sich die Ausfuhrverpflichtung auf die betreffenden Waren erstreckt: falls und soweit die Verbandsbedingungen sonst zwar maßgebend wären, aber doch keine Anwendung finden.

III. Inhalt der Ausfuhrverpflichtung.

Was inhaltlich mit der Ausfuhrverpflichtung getroffen werden soll, ist an sich klar und nicht umstritten; nur in der Abgrenzung des Notwendigen und aus der Sicherung aller Möglichkeiten ergeben sich Besonderheiten:

a) Eine negative Verpflichtung zur Unterlassung, nämlich: die betreffenden Waren „im Deutschen Zollgebiet weder anzubieten noch zu verkaufen". Die in diesem Punkte bestehenden Abweichungen sind kaum wesentlich und mehr redaktioneller Natur.

b) Eine positive Verpflichtung zur Leistung, nämlich: die Ware „in das Ausland (oder besser: in das Zollausland) zu senden". Auch hier sind verschiedentlich redaktionelle Unterschiede, jedoch kaum von materieller Bedeutung, so wenn die Verpflichtung dahin formuliert wird, die Ware im Zollausland „abzusetzen" oder noch genauer: „die Ware in das Zollausland zu senden und ausschließlich dort abzusetzen".

c) Eine weitere negative Verpflichtung zur Unterlassung, nämlich: „sich jeder Beihilfe zur Wiedereinfuhr zu enthalten". Gerade diese Bestimmung ist von größter Wichtigkeit. Sollen doch in der Tat Fälle vorgekommen sein, wo Waren, die als für die Ausfuhr bestimmt von den Konventionsbedingungen befreit wurden, eines Tages wieder im Zollinland auftauchten. Dieser Fall kommt insbesondere dann in Frage, wenn ein Inlandskunde gleichviel aus welchem Grunde konventionsfreie Waren kaufen will und, da er sie auf legalem Wege nicht erhalten soll und kann, sie auf dem Umwege über das Ausland sich verschafft. Natürlich hat dies seine Schwierigkeiten hinsichtlich der Verzollung; insbesondere wenn auf die Ware deutscher Einfuhr- oder ausländischer Ausfuhrzoll von Belang gelegt ist, wird schon aus diesem Grunde nur in Ausnahmefällen ein solcher Umweg beschritten werden. Immerhin ist dem vorzubeugen, daß etwa ein Exporteur mit einem Inlandskunden zu solchem Zwecke gemeinsame Sache macht und mittelst einer Scheinausfuhr die bestimmungsgemäße Exportverwendung der Ware vorspiegelt, sie ihr aber gleichwohl entzieht. Deshalb erscheint es zweckmäßig, das Verbot der Beihilfe zur Wiedereinfuhr auch in den Wortlaut des Exportreverses aufzunehmen, wennschon auch ohnedies eine derartige Umgehung der eingegangenen Verpflichtung als im Wiederspruch mit deren Sinne vom Richter als Vertragsverletzung angesehen werden dürfte.

Nun wird aus Exporteurkreisen eingewendet, es kämen doch Fälle vor, wo auch ohne jede Absicht einer Umgehung doch bei Gefahr großen Schadens eine Wiedereinfuhr unerläßlich ist. So z. B. wenn Ware vom Auslandskunden des Exporteurs refusiert und ein anderweitiger Verkauf im Ausland überhaupt nicht oder nur mit großem Schaden (Preisverlust, Lagerspesen usw.) möglich wäre; ebenso wenn z. B. Ware auf dem Auslandstransport gelitten hat, bei Kriegsgefahr in dem betreffenden ausländischen Absatzgebiet usw. Für solche „kaufmännischen Unglücksfälle", falls man zu einer Zurücknahme der Ware ins Zollinland gezwungen ist, sollte nach Ansicht der Exporteure wenigstens die prinzipielle Möglichkeit einer Wiedereinfuhr jedenfalls vorgesehen werden. Dem wird man sich nicht verschließen können. Allerdings ist hier ein Riegel vorzuschieben in der Richtung, daß nach erfolgter Wiedereinfuhr ein eventueller Absatz im Inlande nur nach Maßgabe der betreffenden Konventionsbestimmungen erfolgen darf. Aus diesem Grunde wird es zweckmäßig sein, die Möglichkeit solcher bedingten Wiedereinfuhr ausdrücklich an die einzuholende Genehmigung der Konvention zu binden und sie nur für diesen Fall zu gestatten. Dabei darf ohne weiteres vorausgesetzt werden, daß in solchem Falle die Genehmigung keinesfalls von der Erfüllung unbilliger Bedingungen abhängig gemacht, vielmehr nur Gewähr gegen konventionswidrige Verwendung im Inlande verlangt werden wird. Statt dieser Genehmigungpflicht möchte man auf Exporteurseiten sich wohl auch mit einer Anzeigepflicht begnügen, derart daß, falls der Exporteur zu einer Zurücknahme ins Zollinland gezwungen ist, er an das liefernde Verbandsmitglied lediglich Anzeige zu erstatten hat; dies erscheint aber nicht ausreichend, denn eine Anzeigepflicht ohne das Correlat des Genehmigungsrechtes würde keine praktische Bedeutung und vor allem auch nicht die unabweisbare Garantie dafür bieten, daß nicht etwa auf diesem Umwege für Umgehungen, die zudem durch die erfolgte Anzeige den irreführenden Schein der Legitimität annehmen könnten, Tür und Tor geöffnet wird. Darum wird an dem Prinzip der Genehmigungspflicht für Ausnahmen des Wiedereinfuhrverbots unbedingt festzuhalten, in der Durchführung aber weitestgehendes Entgegenkommen anzuwenden sein.

IV. Garantien der Ausfuhrverpflichtung.

Die Ausfuhrverpflichtung birgt wie jede andere den Anreiz zur Umgehung in sich. Es muß locken, die Vorteile konventionsbefreiter Waren im Wettbewerb mit konventionspflichtigen auszunutzen, d. h. die Ausfuhr zwar zuzusichern und damit die betreffende Vergünstigung zu erlangen, tatsächlich aber sie nicht oder nur scheinbar vorzunehmen und die Ware auf den Inlandsmarkt zu bringen.

Daß erst gar nicht versucht wird, auch nur den Anschein der Ausfuhr zu erwecken, vielmehr die Ware von vornherein und ohne Umwege im Inland behalten und abgesetzt wird, dürfte, weil zu

offenbar, selten vorkommen. Eher schon, daß eine Ware tatsächlich zunächst nach dem Zollausland (oder Freihafen) aufgegeben, dann aber durch irgendwelche Manipulationen an der Zollgrenze zurückgehalten bezw. wieder in das Zollinland hereingebracht wird. Schließlich bleibt noch der oben bereits angedeutete Weg der Wiedereinfuhr tatsächlich bereits exportierter Ware.

Gegenüber solchen Möglichkeiten die Durchführung der Ausfuhrverpflichtung zu sichern, erscheint — abgesehen von der moralischen Garantie, welche sich dem Lieferanten in der Auswahl der betreffenden Exportverbindung bietet — auf dreifachem Wege möglich: durch Nachweis, durch Haftung und durch Strafe.

Inwieweit bestehen diese Möglichkeiten alternativ oder cumulativ? und vor allem: inwieweit sind sie durch ausdrückliche Aufnahme in den Verpflichtungsschein besonders vorzusehen oder auch ohnedies gegeben?

a) Erstens der Nachweis erfolgter Ausfuhr: Wird diese bezweifelt oder bestritten, so würde an sich die Beweispflicht in der Regel zunächst dem Anzweifelnden obliegen; diesen negativen Beweis zu erbringen würde aber aus naheliegenden Gründen erhebliche Schwierigkeiten in sich schließen. Darum muß die Beweispflicht verschoben und von vornherein dem zur Ausfuhr Verpflichteten auferlegt werden. Zu diesem Zweck bedarf es der Vereinbarung durch ausdrückliche Aufnahme in den Exportrevers.

Fragt sich nur, ob eine solche Nachweispflicht unbedingt statuiert werden soll oder nur unter bestimmten, und zwar welchen Voraussetzungen? Die Beantwortung dieser prinzipiellen Frage weicht in der Praxis voneinander ab.

In dem einen Falle heißt es schlechthin „auf Verlangen", es bleibt also dem Kontrahenten ganz überlassen, ob und wann er einen solchen Nachweis fordern will; dies könnte aber leicht zu unnötigen Schikanen führen und ist deshalb als zuweitgehend abzulehnen. Dem trägt Rechnung, wenn in anderen Fällen die Voraussetzung ausdrücklich näher bezeichnet ist, nämlich „im Falle begründeten Anlasses zur Annahme einer Verletzung der Ausfuhrverpflichtung", d. h. also nur wenn eine Umgehung oder Übertretung aus bestimmten Gründen zu vermuten oder anzunehmen ist, soll die Nachweispflicht eintreten. Für solchen Fall begründeten Verdachtes ist das Recht auf Nachweis-Erbringung ein gewiß berechtigtes Verlangen und eine unabweisbare Notwendigkeit.

Wie soll nun aber dieser Nachweis im einzelnen erbracht werden? Hier wird man zweckmäßigerweise keine Detailvorschrift machen, da für die Anpassung an den einzelnen Fall weitester Spielraum gelassen werden muß. Jedenfalls werden neben den Büchern und Korrespondenzen in erster Linie Speditions-, Fracht- und Zollpapiere, sowie gegebenenfalls auch Steuerrückvergütungsscheine heranzuziehen sein.

Wohl aber empfiehlt es sich, ausdrücklich den Fall vorzusehen, daß der Nachweis durch einen Vertrauensmann erhoben und geprüft werden kann. Als Vertrauensmann wird nächstliegend eine solche Person zu wählen sein, die an sich zu derartigem Vertrauensamt berufen ist, nämlich der Vertrauensmann (Syndikus) der zuständigen Berufsorganisation, also wahlweise derjenige der betreffenden Konvention oder des betreffenden Exporteur-Verbandes. Nicht zweckmäßig wäre es, nur einen der beiden, und zwar exklusiv vorzusehen, da hierin eine der Parteien eine benachteiligende Beschränkung in der Beweiserhebung bez. Beweisführung erblicken könnte.

Dabei sei noch erwähnt, daß gelegentlich wohl auch ausdrückliche Ausnahmen von der Nachweispflicht im Revers vorgesehen werden, nämlich „diejenigen Fälle, in welchen die Ware auf dem Wege nach oder in dem inländischen Bestimmungsort havariert und von der Versicherungsgesellschaft übernommen wird". In solchen Fällen entfällt selbstverständlich jener Nachweis, und stattdessen ist lediglich derjenige erfolgter Havarie und und eventuell der Übernahme durch die Versicherungsgesellschaft zu verlangen. Da solche Fälle aber auch ohnedies nicht in Widerspruch zur Ausfuhrverpflichtung stehen, dürfte eine ausdrückliche Berücksichtigung im Revers selbst keinem praktischen Bedürfnis entsprechen.

b) Die zivilrechtliche Haftung kommt in mehrfacher Hinsicht in Betracht. Zunächst für den zu beziffernden Schaden bezw. Gewinnausfall, der dem Konventionsmitgliede daraus erwächst, daß das betreffende Geschäft konventionsfrei und nicht zu Konventionsbedingungen abgeschlossen ist. Dabei wird allerdings für den Schadensnachweis der vielleicht von dem Kunden erhobene Einwand Schwierigkeiten bieten, daß er das Geschäft wenn nicht konventionsfrei überhaupt nicht und jedenfalls nicht zu Konventionsbedingungen bei dem betreffenden Lieferanten abgeschlossen hätte, ein Einwand, der freilich von vornherein dann hinfällig wird, wenn die betreffende Konvention überhaupt keine Outsider hat und der Kunde sich also nicht darauf stützen kann, daß er im anderen Falle von einem solchen bezogen hätte.

Von besonderem prinzipiellem Interesse ist die Frage der zivilrechtlichen Haftung für eine das Konventionsmitglied etwa treffende Verbandsstrafe. An sich erscheint es berechtigt, daß der Exporteur seinem Lieferanten, wenn dieser aus einer Übertretung der Ausfuhrverpflichtung in Verbandsstrafe genommen wird, hierfür in voller Höhe aufzukommen hat. Es ist aber sehr fraglich, ob denn überhaupt ein Konventionsmitglied, wenn es seinerseits alle ihm vom Verbande auferlegten Verpflichtungen erfüllt hat, daraus, daß sein Kunde die eingegangene Verpflichtung nicht erfüllt, seitens der Konvention in Strafe genommen werden kann. Dies könnte doch eigentlich nur dann in Frage kommen, wenn auch das Konventionsmitglied ein Verschulden, zum mindesten das der Fahrlässigkeit, trifft. In solchen Fällen aber erscheint es doch nicht billig, daß der Exportenr, auch wenn er seinerseits mit-

schuldig ist, dem Konventionsmitglied für die diesem wegen schuldhaften Verhaltens auferlegte Verbandsstrafe haftet.

Immerhin wären aber auch Fälle denkbar, in denen das Konventionsmitglied zu Recht bestraft wird und der Kunde diesem von Rechts wegen dafür zu haften hat. So ist es denn auch nicht das Prinzip der Haftung, vielmehr nur die ausdrückliche Formulierung im Exportrevers, wogegen von Exporteursseiten Einspruch erhoben wird, und zwar mit folgender nicht unzutreffender Begründung: die Frage der Erhebung von Verbandsstrafen sei ein Internum des Verbandes und Näheres hierüber, speziell auch über die Höhe der Verbandsstrafe, sei den Exporteuren nicht bekannt; es könne diesen daher auch die ausdrückliche Übernahme einer derartigen Verpflichtung nicht zugemutet werden; zudem sei selbst bei Fortbleiben eines solchen ausdrücklichen Passus an sich schon in etwaigen Fällen der Verletzung der Ausfuhrverpflichtung die Frage des von der betreffenden Exportfirma dem Konventionsmitglied zu leistenden Schadenersatzes gerichtlicher Entscheidung vorbehalten und dadurch seien die Interessen des Mitgliedes wie der Konvention selbst genügend geschützt.

Diesem Gedankengang wird man sich im wesentlichen anschließen und demgemäß, da ja auch sonstige berechtigte Schadenersatzansprüche durch das allgemeine Recht hinlänglich gewahrt sein dürften, auf die Aufnahme einer besonderen ausdrücklich formulierten Haftungsverpflichtung verzichten können, ohne damit die Haftpflicht selbst preiszugeben.

c) Die Strafen, die zur Sicherung der Durchführung einer Ausfuhrverpflichtung in betracht kommen, sind einmal die gesetzlichen des allgemeinen Strafrechtes, zum andern die auf Vereinbarung beruhenden Vertragsstrafen.

Strafrechtlich können im gegebenen Falle eventuell die Bestimmungen über Betrug bezw. Betrugsversuch mit Erfolg heranzuziehen sein.

Vertragsstrafen dagegen müßten in dem betreffenden Exportrevers ausdrücklich vorgesehen sein. Eine solche Festlegung von Vertragsstrafen erscheint aber nicht in jedem Falle angemessen der Natur der Verpflichtung, die ja gewissermaßen nur eine (wenn auch wesentliche) Vorbedingung für das auf deren Grundlage zustande kommende Geschäft, keineswegs doch aber das Abkommen selbst darstellt. Insbesondere wenn es sich überhaupt nur um ein Gelegenheitsgeschäft und nicht um eine dauernde Geschäftsverbindung handelt, sollte von Vertragsstrafen abgesehen werden. Diese werden wohl aber dann in Frage zu ziehen sein, wenn der Revers nicht nur für ein bestimmtes Geschäft, sondern für eine gewisse Dauer und demgemäß für eine Reihe von Geschäftsabschlüssen abgegeben und damit ein dauernderes Vertragsverhältnis begündet wird. Um für solche Fälle eine sinngemäße Anpassung der Vertragsstrafe an die Höhe des verletzten Interesses zu ermöglichen, wird man sie zweckmäßig auf einen zu bestimmenden Prozentsatz des Fakturenwertes, daneben eventuell auch auf einen Mindestbetrag festsetzen. In Verbindung mit der Vertragsstrafe und zu deren Deckung auch eine für den Kontraventionsfall zu hinterlegende Sicherheit zu vereinbaren, würde in der Regel zu weit führen, sollte vielmehr nur für besondere dies verlangende Fälle vorbehalten bleiben.

Auch hierin ist wie überhaupt gerade die Frage der Vertragsstrafe bei Exportreversen nicht generell und prinzipiell, sondern nur praktisch von Fall zu Fall zu lösen.

V. Aufgabe des Lieferanten.

Anschließend an die so nach Umfang, Inhalt und Durchführung festgelegten Verpflichtungen der Exporteure sei zum Schluß noch summarisch eingegangen auf die Aufgaben, die bezüglich dieser Ausfuhrbestimmungsscheine für die Lieferanten damit verbunden sind.

a) In der Regel wird für das Konventionsmitglied eine Anzeigepflicht gegenüber dem Verbande bestehen; sei es daß die Anzeige von Fall zu Fall für jeden neuen Exportrevers erfolgt, sei es daß, um die mit solcher jedesmaligen Anzeige verbundenen Scherereien zu vermeiden, die Konventionsmitglieder bei Beitritt zunächst einmal von vornherein ihre gesamten inländischen Exportverpflichtungen dem Verbande aufgeben, damit daraufhin ein für allemal und selbstverständlich unter der Voraussetzung der Einholung des Exportreverses die Befreiung von den Verbandsbedingungen erfolgt.

b) In Verbindung hiermit wird sich die dem Konventionsmitglied obligende Einholung des Exportreverses je nach deren Zeitpunkt und je nachdem, ob sie fallweise oder auf die Dauer erfolgt, etwa nach folgender Vorschrift regeln: „Der Ausfuhrverpflichtungsschein ist vor Bestätigung des ersten Ausfuhrauftrages nach Verbandsgründung oder im Fall der Streichung der Worte „und in Zukunft zu bestellenden“ vor Bestätigung eines jeden Auftrages einzuholen“.

c) Die also eingeholten Ausfuhrbestimmungsscheine werden, wenn die Verpflichtung dem Verbande gegenüber eingegangen wird, diesem auch einzusenden sein. Im übrigen erscheint folgende Behandlung ausreichend, aber auch notwendig: „Ausfuhrverpflichtungsscheine sind sorgfältig aufzuheben und dem Prüfungsbeamten auf Verlangen vorzulegen. Das Fehlen eines Ausfuhrverpflichtungsscheines gilt als Verstoß gegen die Verbandsbestimmungen.“

d) Die wichtigste, zugleich auch selbstverständlichste Pflicht des Konventionsmitgliedes besteht aber darin, nicht etwa von seiner Seite aus die Hand zu einer Umgehung der Ausfuhrverpflichtung zu bieten. Vielmehr muß auch er jederzeit in der Lage sein, auf Verlangen die wirklich erfolgte Ausfuhr nachzuweisen bezw. den Beweis dafür anzutreten, daß von seiner Seite alles in dieser Richtung Erforderliche und nichts Entgegenwirkendes geschehen ist. So findet sich denn auch in den betreffenden Verbandsbestimmungen für die Mitglieder gelegent-

lich eine ausdrückliche Verpflichtung aufgenommen, „sofern der Ausschuß nicht seine Zustimmug gibt, jede Beihilfe zur Wiedereinfuhr der Ware in das Deutsche Zollgebiet zu verweigern und alle Vorschriften zu erfüllen, die im Laufe der Zeit der Ausschuß für erforderlich erachten sollte, um die Wiedereinfuhr ausgeführter Ware in das Zollinland unmöglich zu machen."

e) Eine besondere Schwierigkeit für das Konventionsmitglied ist mit der Behandlung solcher für das Ausland bestimmter Waren verbunden, die als Beipack im Inland abgeliefert werden. In diesem Falle muß entweder der von dem Auslandskunden bezw. dem inländischen Exporteur oder aber unter Umständen auch von dem inländischen Empfänger der Gesamtsendung, der die betreffende Ware als Beipack bezw. zum Weiterversand beigegeben ist, der Exportrevers eingeholt werden.

f) Um irgendwelche nachträglichen Schiebungen zu verhindern, ist den Konventionsmitgliedern zum Teil auch noch ausdrücklich vorgeschrieben, daß die Befreiung von den Verbandsbedingungen auf Grund von Ausfuhrverpflichtungsscheinen nur für geschlossene Aufträge zulässig ist und daß z. B. eine nachträgliche Befreiung solcher Waren, die zu Verbandsbedingungen verkauft sind, auch nicht teilweise und auch nicht gegen nachträgliche Unterzeichnung des Exportreverses zulässig ist.

g) Schließlich sei noch die für Konventionsmitglieder gleichfalls zu beachtende Regelung der Inlandsablieferungen für Auslandskunden kurz erwähnt: Verkäufe an Auslandsfirmen sollen, falls die betreffenden Waren komplet oder teilweise innerhalb des Deutschen Zollgebietes abgeliefert werden, nicht als Ausfuhrgut behandelt werden, müssen vielmehr unbedingt zu Verbandskonditionen verkauft werden, „auch unbeschadet des Umstandes, daß etwa gleichzeitig gewisse Teile der fraglichen Ordres für dieselben Firmen nach außerdeutschen Plätzen geliefert und als Ausfuhrgut behandelt werden dürfen."

VI. Schluß.

Nachdem so alle aus dem Exportrevers und im Zusammenhang damit für die Beteiligten sich ergebenden Verpflichtungen aufgezeigt worden sind, sei nun auch die nächstliegende Frage nach einem die Erfordernisse berücksichtigenden, Erschwernisse vermeidenden und den Zweck nach Fassung und Form erfüllenden Beispiel eines Exportreverses durch den nachfolgend wiedergegebenen Wortlaut eines solchen beantwortet, wie er bei mehreren vom Verfasser geleiteten Konventionen zur Anwendung gelangt.

EXPORTREVERS.

An das Mitglied des Verbandes.....

die Firma.....

$\frac{\text{Ich verpflichte mich}}{\text{Wir verpflichten uns}}$, die von $\frac{\text{mir}}{\text{uns}}$ bei der Firma:

.....

$\frac{\text{am}}{\text{und bis zum}}$ $\frac{\text{bestellten}}{\text{noch zu bestellenden}}$ Waren, soweit deren Lieferung zu anderen als den Verkaufs- und Lieferungsbedingungen des Verbandes.....erfolgt, im deutschen Zollgebiet weder anzubieten noch zu verkaufen, vielmehr diese Waren in das Zollausland zu senden und ausschließlich dort abzusetzen, $\frac{\text{mich}}{\text{uns}}$ auch jeder Beihilfe zur Wiedereinfuhr — es sei denn mit ausdrücklicher Genehmigung des Verbandes — zu enthalten.

Im Falle begründeter Vermutung einer Übertretung vorstehender Verpflichtung $\frac{\text{werde ich}}{\text{werden wir}}$ dem Verbande auf Verlangen entweder durch dessen Vertrauensmann oder durch den Syndikus des Verbandes Deutscher Exporteure den Nachweis tatsächlich erfolgter Ausfuhr erbringen.

(Eventuell: Für jeden Zuwiderhandlungsfall unterwerfe ich mich einer Vertragsstrafe von 10 % des Fakturenwertes, jedoch mindestens M 300.—.)

Ort und Datum:.....

Unterschrift:.....

Ein solcher Exportrevers sollte auf keiner Seite, weder bei Konventionsmitgliedern noch bei Exporteuren, auf Schwierigkeiten stoßen, da er die berechtigten Interessen überall, wo geboten, wahrnimmt, nirgends aber solche verletzt. Demgemäß ist auch zu hoffen, daß die in Exporteurkreisen sich gelegentlich zeigende grundsätzliche Abneigung gegen die Ausfüllung solcher Reverse in dem gleichen Maße schwindet, in dem auf beiden Seiten die Notwendigkeit erkannt wird, daß die Exporteure für die zur Ausfuhr bestimmten Geschäfte Anspruch auf besondere Behandlung, die Konventionen und deren Mitglieder aber darauf haben, daß die hierfür vorgesehenen Vergünstigungen nur den wirklich ausgeführten Waren zugute kommen.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Anfrage.

Die Bilanz einer Devisenabteilung in Argentinien.

Die mir bekannte Methode der Gewinnfeststellung aus dem Devisengeschäft, die auch hier allgemein üblich zu sein scheint, bedingt eine so große Anzahl von Einzelarbeiten, daß es wertvoll wäre, die Meinung von Experten aus Deutschland und andern überseeischen Gebieten zu hören, wie sie die Aufgabe lösen würden.

Zur Erläuterung sei folgendes vorausgeschickt: die Währung ist Gold, aber im Umlauf ist nur der Papierpeso ($ c/l), der zum Goldpeso (o $ s) im festen Verhältnis (1 : 0,44) steht. Die Kontokorrente werden daher mit gewissen Ausnahmen in Papier geführt, und Goldbuchungen erscheinen nur bei einzelnen Titeln, wenigen Aktien, den wenigen Goldabschlüssen und beim Wechsel von effektiven Goldpesos oder ausländischer Münze und bei Devisengeschäften.

Im Gegensatz zu Deutschland ist die eigentliche Kasse der Bank eine Abteilung für sich. Die Devisenabteilung gibt ihr die Instruktionen für Auszahlung und Einzug von Geldern, die sie ohne Nachprüfung ausführt. Wenn also die Devisenabteilung z. B. einen Scheck verkauft, spielt sich folgender Vorgang ab: Der Kunde oder für ihn der Angestellte füllt ein „boleto de pedido" (Bestellschein) aus, es wird ihm sofort eine „Liquidación" (Abrechnung) gegeben, natürlich in Papier umgerechnet (die Kurse werden in Gold notiert), und er hat sofort an der Kasse in Scheck oder effectiv zu

zahlen. Gegen Rückgabe der einen Hälfte der „Liquidación" erhält er dann in der Giroabteilung (wie die das Verkaufsgeschäft betreibende Abteilung heißt) den dort ausgeschriebenen Scheck.

Es besitzt also jetzt die Kasse eine Debitnote für so und soviel Papierpesos, die dem Konto „Giros" erkannt werden. Nun bucht die Giroabteilung, oder in den meisten Fällen die Hauptbuchhaltung, einen Posten, der Giros belastet und die Korrespondenten (Corresponsales) erkennt. Diese Buchung aber geschieht in der Weise, daß man den Gegenwert der fremden Währung in Gold, und zwar zu einem bestimmten festen Satze bucht.

Nehmen wir an, der Kunde hat einen Scheck über M 1000.— erhalten. Der ihm notierte Kurs (offizielle oder limitiert gleiche Notierung, wie z. B. in Montevideo, gibt es nicht) sei 407, d. h. er erhält für 100 Pesos Gold 407 Mark in einem Scheck, oder Sichtwechsel, für den die Bank bereits den hiesigen Stempel ($^1/_2$ %) bezahlte. Es erscheint also im Kassejournal eine Buchung:

an Giros für verkauften Scheck von M 1000.—
à 407 und 0,44 = $ c/l 558,41.

(c/l = curso legal = Pesos zum gesetzlichen Kurs, also Papierpesos.) Die Buchhaltung bucht nun nach Angabe der Giroabteilung

Giros
an Korrespondenten
Deutsche Bank, Berlin
M 1000.— unser Scheck usw. à 405 = o $ s 246,91

Dieser feste Kurs ist ein beliebiger, der annähernd dem innerlichen Gegenwert des fremden Goldes entspricht, aber mit Ausnahme des Franken und Dollars bei den meisten Banken nicht dem festen Kurse der Konversationskasse gleicht.

Für die Gewinnfeststellung wäre nun keine Schwierigkeit, wenn wir uns ein simultanes Kaufgeschäft denken, für das dann folgende Buchungen geschehen würden:

Rimessenkonto
an Kasse
M 1000.— Sicht Berlin, gekauft usw. à 409 = $ c/l 555,68.

Korrespondenten
an Rimessenkonto
Deutsche Bank, Berlin
M 1000.— für unsere Sichtrimesse à 405 = o $ s 246,91.

Man würde dann auf einem Wechselkonto Rimesse und Giro gegenüberstellen und den Gewinn finden.

In der Praxis kann das aber wohl nie geschehen, schon weil die von den Banken gekauften Wechsel usw. aufs Ausland, mit sehr seltenen Ausnahmen, nicht weiterverkauft, sondern zum Diskont und Gutschrift nach drüben gesandt werden, und man in eigenen Ausschreibungen dagegen zieht. Es vergehen zum mindesten 36 Tage, ehe Abrechnung von drüben eintrifft. Wohl kann man sich den Diskont und die Kurse bei Arbitragen sichern, nicht aber kann man sich durch das Kabel all die kleinen Unkosten, Stempel, Kontoprovisionen und laufende Zinsen genau ansagen lassen, wenn man das Konto abschließen will. Diese kann man wohl für neue Rechnung lassen, dagegen muß man provisorisch den noch nicht belasteten Diskont und die Perte mitaufnehmen. Schließlich kann man auch die Akzeptprovisionen berücksichtigen, nicht aber die vielleicht inzwischen abgehobenen Summen auf Akkreditive. Besondere Beachtung verdienen die eigenen 90 Tage-Tratten und telegraphischen 90 Tage-Akzepte. Ein gut Teil des Gewinnes, der auf dem Wechselkonto erscheint, gehört auf Zinsenkonto; denn die europäischen Akzeptkredite ermöglichen, hier mit diesem Kapital zu arbeiten. Andererseits sind die Wechselkursgewinne aus der Effektenarbitrage zu berücksichtigen. Bei einigen Banken wird die Gewinnfeststellung weiter durch eine ausgedehnte Devisendifferenzarbitrage erschwert. Dann gibt es z. B. Kunden, die per Sicht und 90 Tage Sicht für Rechnung der Bank ziehen, und viele Sonderheiten mehr. Und um die langen Ziehungen auf Sicht zu reduzieren, die geschlossenen Geschäfte auf Basis eines Mittelkurses von Fall zu Fall sich gegenüberzustellen, und die laufenden Abrechnungen in den Kreis der Bilanzarbeiten hineinziehen zu können, bedarf es einer Arbeit, die bei jeder Bilanz einige hundert Seiten umfaßt und eine ganze Anzahl Personen beschäftigt. Ausführliche Berichte, wie man in anderen Bankplätzen, deren Stellung der von Buenos Aires ungefähr entspricht, die Gewinnfeststellung auf dem Devisenkonto vornimmt, dürfte daher die in außereuropäischen Ländern arbeitenden Bankbuchhalter und Arbitrageure interessieren. H. L., Buenos Aires.

Der Reisescheck.

Der Reisescheck ist wie der Weltzirkularkreditbrief, das Akkreditiv und die von Bank auf Auslandsbank gezogene Sichttratte, ein indirektes Zahlungsmittel, dessen sich das reisende Publikum bedient.

Obgleich die jüngste solcher Einrichtungen, hat sich der Reisescheck durch seine immer größer werdende Beliebtheit eine derartige Stellung errungen, daß er, der anfänglich nur ergänzend neben dem Weltzirkularkreditbrief getreten war, heute schon denselben zurückgedrängt hat.

Für das Akkreditiv, das unter den vieren eine Sonderstellung einnimmt und nur bei längeren Aufenthalten in einem Lande angewendet wird, ist der Reisescheck ohne Belang.

Der Reisescheck wurde im Jahre 1891 von der American Expreß Company, wohl einer der größten Reisegesellschaften der Erde, zum ersten Male ausgegeben. Diese Jahreszahl dürfte auch das Geburtsdatum des Reiseschecks überhaupt sein, denn meines Wissens war die American Expreß Company das erste Institut, das die Emission dieser Geldsurrogate versuchte. Der Norddeutsche Lloyd ist mit der Ausgabe internationaler Reiseschecks im Jahre 1905 als erste deutsche Gesellschaft dem amerikanischen Beispiel gefolgt.

Das die Wiege des Reiseschecks in Amerika, dem typischen Land der Globetrotter, liegen muß, ist ohne weiteres einzusehen. Die Schecks wurden, wie die American Expreß Company im Vorwort zu ihrer Korrespondentenliste sich ausgedrückt hat: „zum besonderen Schutz und zur Bequemlichkeit der Amerikaner, die in der Welt reisen" ausgegeben.

Die Gründe, die zur Einrichtung des Reiseschecks überhaupt geführt haben, lassen sich aus den Vorzügen, die dieses neue Zahlungsmittel aufweist, erraten. Diese Vorteile sind, um die Schlagwörter zu gebrauchen, durch die auf den Empfehlungsschreiben und Korrespondentenlisten den Reisenden der Kauf von Reiseschecks schmackhaft gemacht wird: Wirtschaftlichkeit, Bequemlichkeit und Sicherheit.

Die Wirtschaftlichkeit, die in der Zahlung mit Reiseschecks besteht, bildet in der Tat für den Inhaber einen bedeutsamen Vorzug gegenüber allen anderen derartigen Zahlungsmitteln. Da den Schecks die Gegenwerte in den Währungen der meistbesuchten Länder aufgedruckt sind und da sie zu diesen Werten eingelöst werden müssen, bieten sie den besten Schutz gegen Übervorteilung beim Umwechseln und sichern so dem Inhaber die Auszahlung der betreffenden Summe in landesüblicher Münze.

Es könnte hierbei allerdings auch der Fall eintreten, daß der Reisende infolge von Kursschwankungen in einem Lande für sein bares Geld mehr erhielte, als er durch den Reisescheck bekommt. Ein solcher Fall wird aber wieder ausgeglichen durch den umgekehrten Zustand.

In Ländern, deren Währung auf den Schecks nicht angegeben ist, erfolgt die Einlösung zum Tageskurse.

Abzüge, außer dem etwa nach den Landesvorschriften zu entrichtenden Stempel werden bei der Einlösung dem Inhaber nicht gemacht.

Diese Bestimmungsgründe der Wirtschaftlichkeit des Reiseschecks sind es wohl auch gewesen, die ihm zum Sieg über den Weltzirkularkreditbrief verholfen haben.

Die von dem Zirkularkreditbrief abgehobenen Beträge, die der Inhaber nach seinem Bedarf bestimmt, werden ganz gewiß zu einem dem Empfänger ungünstigeren Kurse umgerechnet. Dazu kommt noch die hohe Provision (mindestens 1 %), die die Ausgabestelle des Kreditbriefes vom Nennwert in Anrechnung bringt, ferner die Provision der Einlösungsstelle, die Portoauslagen zu den Kreditbriefavisen, die Portospesen der Einlösungsstellen zur Belastung der Auftraggeberin und die Auslagen zur Versendung der entsprechenden Sichttratte.

Von all diesen Nachteilen bleibt der Besitzer von Reiseschecks verschont.

Dieser hat außer einem etwa zu zahlenden gesetzlichen Stempel nur beim Ankauf der Schecks $^1/_2$ % Provision an die Ausgabestelle zu zahlen.

Ein Vorzug des Reiseschecks aber, der noch den der Wirtschaftlichkeit übertrifft und den Scheck deswegen besonders beliebt macht, ist die Bequemlichkeit, die er für den Reisenden bietet.

Das geht schon aus der allgemeinen Tatsache hervor, daß der Reisende in der Regel die Bequemlichkeit der Billigkeit vorzieht.

Diese besteht einmal darin, daß der Inhaber der Mitnahme großer Barmittel enthoben ist und sich vielmehr die für seinen Bedarf benötigten Beträge in der betreffenden Landeswährung mühelos verschaffen kann.

Ferner ist es ihm möglich je nach seinem Bedarf Beträge zu erhalten, da die Ausgabestellen Schecks in verschiedener Höhe in Umlauf gesetzt haben so in $ 10.—; 20.—; 50.—; 100.— und $ 200.—.

Eine große Bequemlichkeit ist besonders durch die Errichtung der Tausende von Zahlstellen gegeben, die sich über die ganze Erde verteilen und die sich von den großen Weltstädten bis in die kleinsten Kurdörfer der Alpen, von den größten Hafenplätzen bis in die kleinsten Fischerdörfer der Riviera verästeln. So hat z. B. der Norddeutsche Lloyd über 5000 Zahlstellen, die American Expreß Company, die Bankfirma Knauth, Nachod & Kühne und deren bedeutendere amerikanischen Nachfolger sicher noch mehr.

Ein großer Teil dieser Zahlstellen fungiert als Agenturen, wo der Reisende seinen Bestand an Schecks erneuern kann gegen Zahlung der $^1/_2$ % Provision.

Außer diesen Zahlstellen nehmen eine große Anzahl von Hotels, Verkehrsanstalten an Bahnhöfen, manche Eisenbahngesellschaften und Dampferlinien die Schecks in Zahlung.

So gibt es z. B. in Paris sogar Modegeschäfte, die — von den Amerikanern mit Vorliebe aufgesucht — Reiseschecks in Zahlung nehmen.

Die Annehmlichkeit, daß außer den Banken und sonstigen Zahlstellen auch noch Hotels und Geschäfte vorhanden sind, die Reiseschecks annehmen, liegt darin, daß der Inhaber auch am Samstag Nachmittag und Sonntag, an dem die Banken meist geschlossen haben, sein Bargeld ergänzen kann.

Sollten die Reisenden nicht alle Schecks nach Beendigung ihrer Reise verbraucht haben, so nehmen sie die Gesellschaften zum vollen Wert zurück, so daß für den Inhaber keinerlei Verlust entsteht.

Alle diese Vorteile treffen auf den Weltzirkularkreditbrief nicht zu. Hier kann der Inhaber nur mit Hilfe der Bank bares Geld erlangen.

Die Sicherheit des Reiseschecks vor Verlust und Mißbrauch muß natürlich so weit als möglich von der Ausgeberin gewährleistet sein, sonst würde diese Einrichtung, und wenn sie noch so praktisch wäre, keinen Zuspruch haben.

Sie besteht hier darin, daß der Käufer beim Kauf der Schecks sofort seinen Namenszug in einem dafür vorgesehenen Raum auf den Scheck setzt. Er muß alsdann, wenn er den Schesk einlöst in Gegenwart des zahlenden Beamten die Gegenzeichnung in gleicher Weise an einer anderen Stelle des Schecks vollziehen. Die Übereinstimmung beider Unterschriften dient als genügende Legitimation für die Zahlstelle.

Dieses Verfahren, die Vergleichung der beiden Unterschriften des Inhabers, findet man bei allen Arten von Reiseschecks.

Allerdings, so genau die Kontrolle sein mag, auch hier ist es raffinierten Gaunern möglich, bei den durch Fund oder Diebstahl erlangten Reiseschecks den Namenszug so zu üben, daß sie ihn als zweite Unterschrift täuschend nachahmen und ihnen das Inkasso — wie es schon vorgekommen ist — gelingt.

In einem solchen Falle ist der Verlierer der Geschädigte.

Wenn jedoch der Dieb nicht flink ist, so kann ihm gleich sein Handwerk gelegt werden; denn jeden Verlust der Schecks muß der Käufer nach Weisung sofort an eine der Hauptagenturen, wie sie fast jedes Land hat, depeschieren unter Angabe der betreffenden Nummern.

Die Hauptagentur sperrt die Schecks; die Nummern und womöglich noch die Unterschrift wird allen in Betracht kommenden Zahlstellen brieflich oder durch den Draht mitgeteilt. Die Bankkassierer, die alle gesperrten Schecks kennen müssen, haben dann bei Vorkommen einen unrechtmäßigen Besitzer anzuhalten.

Verläuft ein nach dem Verlust angestrengtes Aufgebotsverfahren ergebnislos, so werden dem Geschädigten die entsprechende Anzahl neuer Schecks ausgehändigt.

Bei den Zirkularnoten, die ich noch ausführlich besprechen werde, ist übrigens, falls die Noten vorschriftsmäßig getrennt von dem Einführungsschreiben aufbewahrt werden, ein Mißbrauch undenkbar.

Nachdem ich nun die Vorteile des Reiseschecks dargelegt habe, komme ich zusammenhängend auf die Organisation desselben vom Kauf bis zur Einlösung zu sprechen, wovon ich einiges bereits im vorhergehenden Abschnitt erwähnte.

Was ich hierüber von den Gesellschaften und von deren Reiseschecks zu sagen weiß, kann nur in bezug auf die Organisation des Norddeutschen Lloyd, bzw. seiner Zentralabteilung, die sich mit der Ausgabe von Reiseschecks befaßt, Anspruch auf Genauigkeit machen, während ich bei den vielen anderen Instituten nur Schlüsse und Vermutungen auf Grund der in meiner Praxis gemachten Beobachtungen aussprechen kann.

Die ersten Institute, die Reiseschecks auf den Plan brachten, waren zweifellos die American Expreß Company, ein Institut: halb Bank, halb Reisegesellschaft mit Hauptniederlassungen in New York, London, Berlin, Hamburg und Paris, ferner die Firma Knauth, Nachod & Kühne mit ihren Hauptsitzen in New York und Leipzig.

Im Jahre 1905 begann der Norddeutsche Lloyd, Bremen, wie schon erwähnt, mit der Ausgabe der internationalen Reiseschecks, nachdem schon vorher in Amerika sich eine Menge derartiger Institute nach dem Vorbilde der American Expreß Company gebildet hatten und der Kontinent von dort aus mit Reiseschecks bereits überflutet war.

Schon vor zwei Jahren gab es allein ungefähr zwanzig Institute, die, wie mir bekannt ist, mit „einem“ inländischen Bankkonzern arbeiten.

Warum in so kurzer Zeit die vielen gleichartigen Unternehmer entstanden sind, wird nur zum Teil ersichtlich, wenn die Eigenschaften, die das reisende Publikum an dem Reisescheck schätzt, wie oben dargestellt, im Auge behalten werden. Weiteres später.

Den weitverzweigten Banken, sowie den Reisegesellschaften war der Absatz ihrer Schecks dadurch erleichtert, daß sie bei ihren Agenturen und Filialen Kommissionslager errichten konnten.

Wenn eine Agentur Reiseschecks aus Kommissionslagern verkauft, so muß sie sofort die verkauften Nummern der Schecks und den Namen des Inhabers an die Zentralstelle anzeigen.

Zentrale und Agentur verrechnen dann so miteinander, daß von $^1/_2$ % Provision (das der Käufer beim Norddeutschen Lloyd wie bei Knauth, Nachod & Kühne zahlen muß), $^1/_4$ % der Unterstelle und $^1/_4$ % der Zentrale zufällt.

Die Ausgabe der Schecks erfolgt bei allen Gesellschaften nur gegen Barzahlung.

Die Verkäufer der Schecks sind angewiesen, streng darauf zu achten, daß der Reisende in Gegenwart des Beamten seinen Namen auf die im Scheck vorgesehene Stelle, bei den Zirkularnoten auf das Einführungsschreiben, setzt.

Alle Institute haben ihre Schecks in verschieden große Abschnitte eingeteilt, die, in den verschiedenen Zusammenstellungen in Ledermappen eingeheftet, es dem Besitzer ermöglichen, nach Bedarf entweder größere oder kleinere Beträge abzuheben. Die Schecks sind in verschiedenen Farben gedruckt, um sie auch äußerlich auf den ersten Blick unterscheiden zu können.

Mit diesen Schecks wird dem Reisenden zugleich noch ein Zahlstellenverzeichnis, auch Korrespondentenliste genannt, ausgehändigt, das in allen Ländern der Erde zahlreiche Einlösungsstellen aufweist. Der Reisende kann also schon vorher die Zahlstellen der Orte feststellen, die für seine Reisen in Betracht kommen.

Diese Tatsache hat eine interessante Begleiterscheinung in der Organisation der Bankinstitute gezeitigt.

Die Reisegesellschaften haben nämlich, um den Abnehmern ihrer Schecks entgegenzukommen, ihre Zahlstellen angewiesen, Briefe, die dem Reisenden aus der Heimat oder sonstwoher zugehen, aufzuheben, bis er an die Kasse kommt, an der er ja auch seine Schecks einlösen wird. Der Reisende seinerseits läßt sich alle nachzusendenden Briefe „Banklagernd" schicken.

In Orten mit starkem Reiseverkehr legen sich deshalb auch die Banken in ihren Räumen Postfächer an, in denen die eingehenden Briefe, Drucksachen, Zeitungen oder gar regelrechte Pakete aufgehoben werden, bis der Adressat sie abholt.

Es kamen an der mir bekannten Bank in der Reisezeit fast täglich mehrere Briefe, darunter oft auch Anweisungen, man möge die und die Briefe, deren Adressat seinen Reiseweg geändert habe, an eine neu bezeichnete Zahlstelle senden.

Es ist klar, daß diese Einrichtung seitens der Bank eine Mühewaltung für die Expeditur bedeutet, die nicht durch die kleine Einlösungsprovision bei Schecks ausgeglichen werden kann, besonders wenn die betreffenden Reisenden nicht das Bedürfnis haben, einen ihrer Schecks einzulösen.

Die Zahlstellen lösen den ihnen präsentierten Reisescheck, der übrigens nicht wie andere Schecks oder Tratten avisiert wird, nach erfolgter Legitimation durch die zweite Unterschrift des Inhabers ein, wobei der Reisende den etwaigen Stempel für den Scheck zu entrichten hat. In Deutschland ist es der Wechselstempel, der hier in Anwendung kommt. In den ersten Jahren seines Bestehens wurde der Reisescheck in Deutschland mit dem Scheckstempel gestempelt. Das hat sich später infolge einer gerichtlichen Entscheidung, die durch die Steuerbehörde herbeigeführt wurde, geändert.

Die also gestempelten Reiseschecks werden nach der Einlösung von der Zahlstelle wie jeder andere Scheck bearbeitet: kopiert, giriert und als Verrechnungsscheck (d. h. gekreuzt) an die Ausgabestelle, oder aber, wenn diese im Ausland ist, an eine von der Zentrale bestimmte, im Inland liegende Bankfiliale oder Hauptagentur gesandt.

Wenn man das rasche Aufblühen der Institute, die sich mit der Emission der Reiseschecks befassen, verfolgt, wird man sich fragen, was denn diese Unternehmen gewinnbringend macht? Das $^1/_2\,\%$ Provision, das der Käufer dem Institut zahlt, und worin sich auch noch Zentralstelle und Einlösungsstelle teilen müssen, kann es unmöglich allein sein, obgleich bei hohen Beträgen — da alle Gesellschaften ein Mindestmaß der Abnahme von einigen hundert Mark ausbedingen — schon eine ansehnliche Summe herauskommt.

Was den Unternehmer reizt, ist mehr noch der Zinsgewinn, der für ihn mit diesem Geschäft verbunden ist.

Und die Emission der Reiseschecks eignet sich ganz vorzüglich zum Arbeiten mit flüssigem Kapital wenn auch in kürzeren Fristen wie etwa bei größeren Banken.

Zwischen dem Kauf und der Einlösung des Reiseschecks verstreichen naturgemäß Wochen und Monate, und da z. B. der Amerikaner doch wohl meistens sein ganzes Geld schon in Reiseschecks herüberbringt, und da auch einige Wochen verstreichen, bis er sich den Kontinent angesehen hat, so sind es ganz ansehnliche Beträge, die das Institut ausnützen kann.

Nehmen wir z. B. an: Jemand kauft zu Beginn seiner Reise für $ 2000 Schecks; nach 2 Monaten hat er noch in seiner Scheckmappe für $ 1000. Hier beträgt der Zins allein bei den noch offenen Schecks zu 4 % schon $ $6\,^2/_3$, während die Provision auf dieselbe Summe bezogen nur $ $2\,^1/_2$ ausmacht.

Ich will nun noch einige Formen des Reiseschecks erwähnen, wie sie der Norddeutsche Lloyd zum Gebrauch ausgibt. Diese Schiffahrtsgesellschaft hat die Ausgabe der Reiseschecks in einer Weise organisiert, wie es, soweit mir bekannt, von keinem bisher bestehenden Institut geschehen ist.

Der Lloyd hat sich nicht wie die anderen Gesellschaften darauf beschränkt, von einer Stelle aus die Ausgabe zu betreiben. Von Bremen aus gibt er die Schecks in deutscher Ausfertigung und in zwei verschiedenen Formen; von New York aus bringt er, wie die anderen amerikanischen Gesellschaften, Travelers-Schecks auf den Markt. Seine Agentur in Paris stellt dem aus Frankreich reisenden Publikum Mandats de Voyage zur Verfügung, während er durch in London ausgegebene Circular Notes einen Reisescheck für Weltreisende geschaffen hat.

Diese erwähnten Schecks lassen sich in drei Typen einteilen.

Die in deutscher Sprache auf den Norddeutschen Lloyd Bremen oder dessen Vertreter gezogenen Schecks, die Schecks auf den Norddeutschen Lloyd New York oder dessen Agenten und die Mandats de Voyage auf den Norddeutschen Lloyd Paris Office oder dessen Agenten, bilden den einen Typus, der uns auch in fast allen Travelers Checks entgegentritt. (Siehe Abbildung 1, 2 und 3.)

Der Raum für Ort und Datum der Ausstellung, sowie das freie Feld für den Namen des Käufers ist rechts oben. Darunter folgt der Text des Schecks, der einen freien Raum für die Order enthält, unter diesem die Skala für die Auszahlung in den verschiedenen Währungen.

Die Umrechnung erfolgt bei den Schecks des Lloyd wie bei allen Reiseschecks desselben Typs, der American Expreß Company, der Firma Knauth, Nachod & Kühne und ihren Nachfolgern nach den gleichen Sätzen.

Durch Auf- und Abrundung seitens der verschiedenen Reisegesellschaften sind wohl Abweichungen bis zu $^5/_{100}$ oder $^{10}/_{100}$ Münzeinheiten entstanden, was aber ohne Bedeutung ist.

In den Vereinigten Staaten und Kanada, sowie in allen bedeutenden Staaten Europas mit Ausnahme von Portugal und Spanien, deren Kurse Mangel an Stabilität zeigen und den Balkanstaaten sind diese Schecks mit einem festen Kurs zahlbar.

Unter der Skala links ist der Raum für die Kontrollunterschrift des Inhabers, während rechts unten die faksimilierten Unterschriften der Direktoren des Norddeutschen Lloyd stehen.

Die Schecks sind endlich nach Beträgen von 50, 100 und 200 M (F.) bzw. 10, 20, 50, 100 und 200 $ abgestuft und schon äußerlich durch verschiedene Farbdrucke gekennzeichnet.

An der linken Seite sind sie wie bei den gewöhnlichen Schecks von der Souche abzutrennen.

Den Käufern dieser Schecks wird eine Korrespondentenliste beigegeben, die lediglich als Zahlstellenverzeichnis dient und bei der Einlösung der Schecks nicht vorgelegt zu werden braucht.

Von dem zweiten Typus hat der Norddeutsche Lloyd nur einen Scheck in deutscher Ausfertigung ausgegeben. (Siehe Abbildung 4.)

Hier ist nicht der Norddeutsche Lloyd der Bezogene, sondern eine Bank: Die Deutsche Bank in Berlin, bei der der Lloyd ein großes Konto unterhält.

Was zu der Einführung dieser Art Reiseschecks geführt hat, kann zweifelhaft sein. Vermutlich bildete den einen Bestimmungsgrund die Idee, durch diesen Scheck die Stempelungspflicht mit dem Wechselstempel zu umgehen, wenigstens ist seine Ausgabe jüngeren Datums und unterliegt nur dem Scheckstempel. Auch daß diese Form nur in Deutschland ausgegeben wird, weist auf solche Erwägungen hin. Dieser Scheck ist auf der Vorderseite an der schraffierten Stelle mit dem Datumsstempel des Ausgabetages von der Verkaufsstelle zu versehen und an die Order des Käufers auszustellen.

Name des Käufers und Nummer der Schecks werden durch Vermittlung der Zentralstelle an die Deutsche Bank, Berlin weitergegeben.

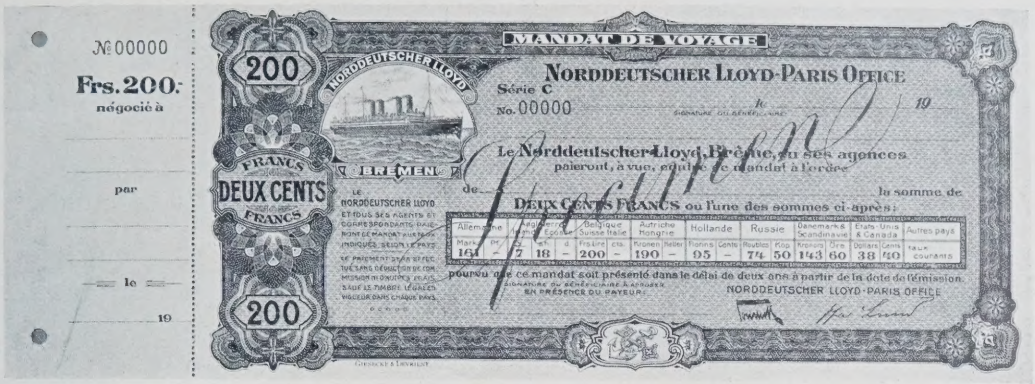
Der Käufer erhält eine Korrespondentenliste, die er auf der ersten Seite in dem hierfür angewiesenen Raum sofort bei Empfang mit seiner Unterschrift zu versehen hat.

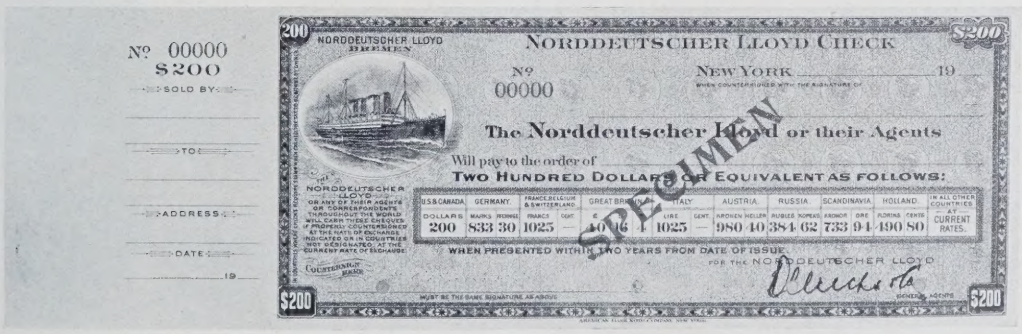
Später bei Einlösung muß der Scheck indossiert werden; es dient dann die Vergleichung der Unterschriften als Legitimation.

Dieser Scheck ist wie die andern in den meisten Ländern in festen Beträgen zahlbar. Die Umrechnungsskala befindet sich hier auf der Rückseite, unter dieser ein Vordruck für das erste Giro.

Den dritten Typ von Reiseschecks des Norddeutschen Lloyd stellen die Circular Notes dar. (Siehe Abbildung 5.)

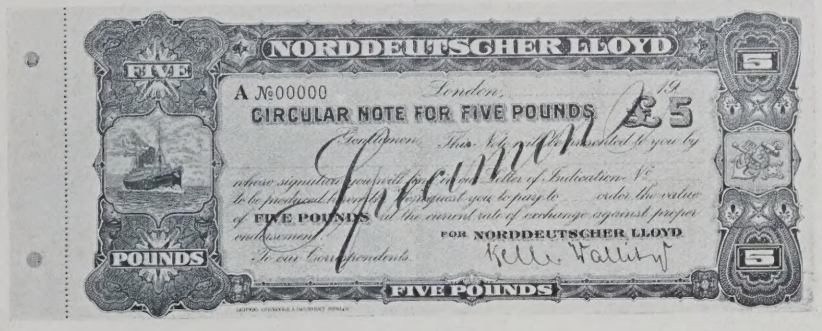
Wenn ich die Zirkularnoten als Zahlungsmittel charakterisieren wollte, so müßte ich sagen, sie stehen ihrer Eigenschaft nach zwischen Weltzirkularkreditbrief und Reisescheck, jedoch näher am Zirkularkreditbrief. Denn sie bilden gleichsam in verschieden große Einzelbeträge aufgelöste Weltzirkularkreditbriefe von der Art, wie sie etwa die bekannten Banken: Brown, Brothers New York und Brown, Shipley





Reiseschecks; Bezogener ist die Schiffahrtslinie.

Reisescheck; Bezogener ist die Bankverbindung der Schiffahrtslinie.



Zirkular-Note.

Kreditbrief.

& Co., London ausgeben, und bei denen die abgehobenen Beträge durch Sichttratten auf das im Kreditbrief vermerkte Bankhaus zu ziehen sind.

Die Zirkularnoten lauten nur auf Pfund und sind in englischer Sprache ausgestellt. Es sind ihnen Gegenwerte in fremden Währungen nicht aufgedruckt wie bei den anderen Schecks, vielmehr erfolgt die Einlösung überall zu dem jeweilig notierten Kurse für Schecks auf London.

Die Zirkularnoten erscheinen insofern besonders vorteilhaft, als die Rechnung mit £ in allen überseeischen Ländern dem Publikum und der Geschäftswelt besonders geläufig ist. Es ist somit dem Reisenden Gewähr geboten, daß ihm bei Einlösung durch eine in der Korrespondentenliste genannten Zahlstellen der Gegenwert in der Landeswährung zu einer angemessenen Umrechnungsquote ausgezahlt wird, die er nicht erzielen könnte, wenn er fremdes Geld in Zahlung geben würde.

Gegen den Mißbrauch der Zirkularnoten ist der Besitzer wirksam dadurch geschützt, daß ihm ein Einführungsschreiben (Letter of Indication, [Abbildung 6]) mitgegeben wird, das er mit seiner Unterschrift versieht und ohne dessen Vorlegung die Einlösung der Noten nicht erfolgt.

Später bei Einlösung der Zirkularnoten hat er diese auf der Rückseite zu indossieren, wodurch Sichttratten auf die im Einführungsschreiben bezeichnete London Agency der Deutschen Bank, Berlin, geschaffen werden.

Die Ausgabe dieser Zirkularnoten erfolgt wie bei allen anderen Reiseschecks nur gegen Barzahlung. Auch hier wird ½% Provision von dem Käufer eingefordert, dem auch etwaige Stempelabgaben zur Last fallen.

Die Verkaufsagenten sind angewiesen, bei der Einlösung keine Abzüge für Provision zu machen, vielmehr sich durch entsprechende Reduzierung des Tageskurses für Schecks auf London eine mäßige Einlösungsprovision zu berechnen.

Die Zirkularnoten gelangen in Abschnitten zu £ 5, 10 und 20 zur Ausgabe und sind ebenfalls in verschiedenfarbiger Ausführung.

Die beiden zuletzt genannten Arten: der Scheck auf die Deutsche Bank und die Zirkularnoten bieten beide für die Einlösungsstellen einen Vorteil, weil jene als Schecks auf Berlin, diese als Schecks auf London von den Zahlstellen remittiert werden können.

Die erstgenannten Reiseschecks können ebenfalls weiter giriert werden; ihre Zirkulation ist aber beendigt, sowie sie von der Zahlstelle eingelöst werden, die sie direkt an die Zentrale einzusenden hat.

Die Gültigkeitsdauer beträgt bei allen Schecks des Lloyd zwei Jahre vom Ausstellungsdatum an gerechnet, die der Reiseschecks der Firma Knauth, Nachod & Kühne dagegen nur ein Jahr.

Zum Schluß sei noch eine Umsatzstatistik erwähnt, die ich bei einer Bank, die ihr Domizil in einem vielbesuchten Orte hat, aufgenommen habe. Während der Umsatz an Reiseschecks im August des einen Jahres nur den fünften Teil des Sortenumsatzes betrug, machte er im August des nächsten Jahres, obgleich sich auch der Sortenumsatz verdoppelt hatte, schon den vierten Teil desselben aus. Hellmut Büchler.

Die Expedition und Rechnungsstellung im Verkaufsgeschäfte.

Zwei Schwierigkeiten sind es, die der Expedition und der Fertigstellung der Rechnung in fast allen Verkaufsgeschäften entgegenstehen. Es werden manche Posten nicht gebucht, die entweder von den Kunden im Laden mitgenommen und nicht bezahlt werden, oder aber bestellt und dann in Rechnung expediert werden. Der zweite Übelstand ist es, daß die Rechnungsauszüge nicht am Viertel- oder Halbjahrsschlusse herausgelangen. Dazu kommt, daß es überhaupt nicht ganz richtig ist, in solch langen Zwischenräumen Rechnungen zu versenden. Wie der Lieferant in den meisten Fällen monatliche Rechnungsauszüge sendet, sollte es auch der Privatkundschaft gegenüber immer mehr zur Regel werden, monatliche Auszüge zu versenden, um die Kunden dadurch zu pünktlicher Begleichung der Ausstände zu veranlassen. Daß das monatliche Rechnungsausschreiben zu viel Arbeit macht, ist leicht zu widerlegen; die folgenden Zeilen sollen einen Weg dazu zeigen. Wichtiger ist, daß durch das monatliche Versenden der Rechnungen der Kaufmann große finanzielle Vorteile erlangt, die die Kosten der öfteren Rechnungsausstellung reichlich bezahlt machen.

Die Expedition geschieht zumeist in der Weise, daß die ausgehenden Sendungen fakturiert werden. Die Fakturen gelangen dann in der Kladde oder Strazze, im Fakturenausgangsbuche zur Verbuchung. Nun kann es außerordentlich leicht vorkommen, daß es übersehen wird, irgendwelche Fakturen einzutragen und es ist recht selten, daß die Kundschaft das Fehlen einer Belastung auf der Rechnung bemerkt. Selbst die schönsten Kontrollen, wie die Prüfung der Fakturen auf die Angabe der Verbuchung vor dem Einpacken genügen nicht, wie die Praxis nur zu oft beweist. Noch öfters wird die Belastung bei dem Rechnungsverkaufe im Laden selbst übersehen. Ein Kunde tritt ein und verlangt eine bestimmte Ware. Er erhält sie und steckt sie in die Tasche[1]). Der Verkäufer will noch mehr absetzen und zeigt verschiedene andere Gegenstände, die aber dem Kunden weniger gefallen. Ein neuer Käufer betritt den Laden. Der Verkäufer will ihn nicht zu lange stehen lassen und erkundigt sich nach seinen Wünschen. Inzwischen verabschiedet sich der erste Käufer, weil der zweite eine Reihe von Wünschen hat, die allerhand Arbeit mit sich bringen. So wird vom Verkäufer die erste Belastung übersehen. Das ist ein Fall, wie er auch tüchtigen Angestellten leicht passieren kann und der sich namentlich bei recht regem Geschäftsverkehre nur zu leicht wiederholt. Es ist ein gutes Prinzip, alle Eintragungen sofort zu machen, wenn aber gerade ein anderer Angestellter die Strazze benutzt, oder wenn der Zettel, auf dem man die Notiz für das Belasten macht, verloren geht, erleidet das Geschäft Verluste, die im Laufe eines Jahres eine ganz beträchtliche Summe ausmachen können. Es soll nicht gesagt sein, daß sich in jedem Geschäfte derartige Vorfälle ereignen, aber es kommt nur zu oft vor, daß der Leiter von ihnen gar nichts bemerkt und im guten Glauben ist, daß bei ihm alles in Ordnung ist, während so manche Eintragung unterblieb und der Kunde aus irgendwelchen Gründen nichts von der fehlenden Belastung angibt.

Wie läßt sich dies vermeiden? Zwei Wege führen zum Ziele. In der eigentlichen Expedition kann das Billingverfahren eingeführt werden, im Laden ist nur das Durchschreibesystem möglich. Beim Billingverfahren geschieht die Fakturierung auf die losen Blätter des Fakturenausgangsbuches mit Hilfe der Schreibmaschine. Der Durchschlag der Faktur stellt die Eintragung in das Buch dar, es ist also ausgeschlossen, daß irgendwelche Buchungen unterbleiben, denn zu den ausgehenden Sendungen gehört unbedingt die Faktur. Die Billingmaschinen sind heute derart vervollkommnet, daß mit ihnen sicher und schnell gearbeitet wird, ihre Anschaffungskosten verzinsen sich außerordentlich gut, zumal die Maschine in der Zeit, wo sie nicht zum Fakturieren verwendet wird, zur Erledigung der Korrespondenz dient. In Geschäften, wo ein großer Teil der Belastungen durch den Ladenverkauf geschieht, ist das Verfahren nicht genügend, es wäre recht umständlich, wollte man nach den Notizen der Ladenverkäufe die Eintragungen mit der Schreibmaschine in das Fakturenbuch machen, weil man dann als unnötiges Mittel immer das Schreiben einer Faktur braucht. Einen viel besseren Weg stellt für diese Buchung das Durchschreibeverfahren dar. Jede Belastung geschieht auf einem Durchschreibeblatte, das Original der Rechnung geht entweder mit der Sendung an den Kunden, oder es wird dem Käufer mitgegeben. Die Einwände gegen das System sind nicht schwer zu beseitigen. Die eigentliche Expedition spart durch das Durchschreiben das Eintragen der Faktur, der Durchschlag bleibt als Grundbuchung bestehen, durch die Vervollkommnung des Verfahrens ist es möglich, die Fakturen mit der Feder zu beschreiben, wenn auch die Verwendung eines besonders guten und starken Papieres für die Fakturen nicht gut möglich ist. Im Laden ist erste Bedingung, daß keine Ware eingepackt wird, die nicht mit einem Durchschreibezettel versehen ist. Entweder die Ware wird bar gekauft und erhält den Kassenzettel, oder sie wird in Rechnung mitgenommen und dann

[1]) In Geschäften mit einer besonderen Warenausgabe kann ein solcher Fall allerdings kaum vorkommen, denn die Warenausgabe liefert die verpackte Ware nur dem Besitzer eines von der Kasse abgestempelten Kassenzettels aus.

wird vor dem Einpacken die Belastung geschrieben. Die Durchschläge bleiben sowohl in der Expedition als beim Verkaufe fest in den Durchschreibebüchern und dienen gegenüber dem Handelsgesetze als gebundene Geschäftsbücher, in denen Grundbuchungen vorgenommen werden können. Jeder Angestellte hat zwei Durchschreibebücher zur Verfügung, eines zur ständigen Benutzung, das andere wird während der Zeit von der Buchführung weiterbearbeitet. Es handelt sich darum, die Belastung für die Rechnungstellung weiter zu verwerten. Damit kommen wir zum zweiten Teile unserer Arbeit.

Jeder Kunde erhält ein eigenes loses Blatt-Konto. Mit diesem Blatte ist ein Durchschlag verbunden. Erfolgt auf dem Konto eine Belastung, so geschieht diese nicht handschriftlich, sondern vermittels der Schreibmaschine. Die Überträge aus den Durchschreibebüchern auf die betreffenden Konten erfolgen möglichst täglich, ebenso werden die eingehenden Zahlungen so oft als angängig notiert. Zur besseren Unterscheidung lassen sich alle Gutschriften auf dem Konto leicht in anderer Farbe als die Belastungen anbringen. Ein Konto sieht, nachdem verschiedene Belastungen darauf vorgenommen wurden und bereits der Abschlußstrich gemacht ist, wie die untenstehende Abbildung 1 aus. Am Schlusse des Monats gelangen sämtliche Konten zum Abschlusse, es ist bei regelmäßiger Übertragung aus den Verkaufsbüchern nur nötig, die Addition vorzunehmen und die Rechnung ist damit fertig. Das Original wird vom Durchschlage abgetrennt, es gelangt als Rechnung zu dem Kunden, während der Durchschlag als Beleg für die Buchführung bleibt. Die jeweilige tägliche Belastung auf den losen Kontenblättern ist durchaus nicht so zeitraubend, als man denken sollte. Vermittelst besonderer Einrichtungen an verschiedenen Schreibmaschinen ist es möglich, das Kontenblatt sofort in die richtige Schreibstellung zu bringen. Das Kontenblatt bleibt entweder ständig zwischen den Blättern liegen oder es wird wie bei einem Maschinenmodelle automatisch zwischen die Blätter eingefügt, sobald das Konto in die Maschine gespannt wird. Die Aufbewahrung der einzelnen Konten geschieht entweder in Kästen oder in besonders für diesen Zweck geführten Mappen. Die Blätter sind alphabetisch geordnet. Die Summe der Eintragungen am Schlusse eines Monats in den Durchschreibebüchern muß gleich der Summe der Belastungen auf den Kontoblättern sein, eine weitere Kontrolle wird dadurch gegeben, daß die Summe der Gutschriften gleich dem Ergebnis der Rechnungszahlung in der Ladenkasse und den verschiedenen Posten über Rücksendungen usw. ist. Der Abschluß der verschiedenen Konten am Ende des Monats bedeutet keinen großen Zeitverlust, die Kontenblätter können außerdem derart eingerichtet werden, daß sie in Fensterbriefumschlägen sofort versandbereit sind. Ein besonders wichtiges Kapitel ist dann noch die weitere Behandlung der Durchschläge. Es gibt schon eine ganze Reihe von Geschäften, die durch den Durchschlag des Kontos ein Kundenhauptbuch sparen. Für die Zwecke der Buchführung werden dann nur die Endbeträge der einzelnen Konten notiert und der ganze Saldo als Übertrag für den nächsten Monat genommen, so daß das neue Konto auf der ersten Zeile beginnt: Laut Auszug vom . . . . . Vorteilhafter als dieses Verfahren dürfte es sein, die Durchschläge nur als Rechnungskopien zu behandeln. In diesem Falle muß allerdings für jeden Kunden ein Hauptbuchkonto angelegt werden, auf welches das Ergebnis des monatliches Auszuges notiert wird. Im modernen Geschäfte werden für diese Buchungen keine gebundenen Bücher verwendet. Jeder Kunde erhält eine Kartothekkarte, die den besonderen Vorzug der Verwendung von Kartenseiten hat, so daß das Hauptbuch nur aus losen Blättern besteht. Die heutige Bureautechnik hat dafür gesorgt, daß lose Blätter und Konten genau so gut und sicher aufbewahrt werden können, wie die alten festgebundenen Geschäftsbücher, dazu kommen die großen Vorteile des losen Blattsystems, um ausschlaggebend für die Einführung zu sein. Eine Karte des Hauptbuches wird ungefähr wie die Abbildung 2 aussehen. Erfolgt der Ausgleich des Kontos vor der nächsten Rechnungsstellung, so wird das Konto damit erledigt. Im anderen Falle muß allerdings der ältere Saldo am Schlusse des Monats auf das Kontenblatt übertragen werden und es ergibt sich dadurch bei der Eintragung des Rechnungsauszuges, daß als weitere Belastung auf die Karte nicht die Summe des ganzen Auszuges kommen darf, sondern daß nur die Summe der Neubelastungen des laufenden Kontos zu buchen ist. Aus diesem Grunde ist es vorteilhaft, auf dem Kontoblatt zuerst die Bezüge des Monats zu addieren und zu

Abbildung 1.

RECHNUNGS-AUSZUG

VON CURT ROTHER, PEINE

für *Herren Reinhardt & Co., Hanau*

	Monat *August 1911.*	M	Pf.	M	Pf.
1.	Übertrag vom vorigen Monat	750	—		
3.	An 1 Karton Carbon	19	—		
	„ 1000 Bl. Schreibmaschinen-Post	4	—		
	„ Maschinen-Reinigung	18	50		
10.	An 1 Orig.-Underwood-Bill. V C.	600	—		
	„ 1 Billing-Buch	45	—		
18.	An 5000 Fakturen	62	50		
	„ 5000 Postkarten	34	—		
	„ 1 Dtzd. Orig.-U.-Bänder	38	50		
	„ 1 Fl. Maschinenöl	—	50		
28.	Für Bar			*1200*	—
29.	An aut. Schutzbogen.	1	50		
	„ 1 Lyra-Konzepthalter	8	—		
	„ 1 Muggli-Öler	2	—		
	„ 1 Filzunterlage	2	50		
	„ 2 Typenbürsten	1	50		
	„ 6 Radiergummi	1	80		
30.	„ Bar			*200*	—
31.	„ Übertrag			*189*	*30*
		1589	30	1589	30
Sept. 1.	An Vortrag	189	30		

Die Kursiv-Ziffern sind im Original rot. Die einzelnen Posten sind im Laufe des Monats aufgetragen. Der Auszug ist mit Durchschlag geschrieben, der nach Abtrennung vom Original als Kontoblatt dient.

Abbildung 2.

Konto-Nr.

Name: ..... Ort: .....

.....

Auskunft: ..... Kredithöhe: .....

Bedingungen: .....

Bemerkungen: .....

Datum		Soll	Haben	Saldo

dieser Summe den Saldo des Hauptbuch-Kontos hinzuzufügen.

Die vorhergehenden Zeilen erheben keinen Anspruch auf eine ausführliche Darstellung eines neuen Systems, sie können nur Leitlinien sein und zeigen, auf welche Weise auch im Verkaufsgeschäfte eine moderne Organisation möglich ist, die zwei große Vorteile mit sich bringt. Zuerst eine bedeutende Zeitersparnis, weil die Belastungen im Fakturenausgangsbuche erspart bleiben und auch das Kopieren des Rechnungsauszuges überflüssig gemacht wird. Der größere Vorteil aber scheint darin zu liegen, daß durch das neue System eine Kontrolle geschaffen wird, wie sie besser kaum sein kann. Sie ist bereits erprobt. Rudolf Rother, Peine.

Wirtschafts-Statistik.

GELDMARKT UND BÖRSE.

BANKSÄTZE.

Berlin 4 %	Petersburg 6 % bis	Rom 5 ½ %
London 3 %	1. IV., dann 5 ½ %	Madrid 4 ½ %
Paris 3 ½ %	Amsterdam 4 % bis	Kopenhagen 5 %
Wien 4 ½ % b. 12. III.,	23. III., dann 3 ½ %	Stockholm 4 ½ %
dann 4 %	Brüssel 4 %	Schweiz 3 ½ %

MARKTZINSSÄTZE.

	Berlin	London	Paris	Wien	New York
		Februar 1914.			
H.	3,25	2,625	3,50	4,1875	2,—
N.	2,875	1,8125	2,75	3,0625	1,75
D.	3,0573	2,1276	2,9271	3,6536	1,8472
		März 1914.			
H.	3,625	2,4375	2,75	3,4375	2,—
N.	2,75	1,75	2,75	3,1875	1,75
D.	3,3702	2,1712	2,75	3,2981	1,875

DEVISENKURSE.

Kurse in Berlin.

	London (vista)	Paris (vista)	Wien (8 Tage)	Petersburg (8 Tage)	New York (vista)
		Februar 1914.			
H.	20,455	81,30	85,225	—	4,2075
N.	20,43	81,05	84,95	—	4,2025
D.	20,4458	81,1677	85,0958	—	4,2049
		März 1914.			
H.	20,445	81,225	85,075	—	4,2025
N.	20,43	81,025	84,80	—	4,195
D.	20,4363	81,0904	84,9394	—	4,1986

Kurse in London.

	Berlin	Wien	Paris	Petersburg
		Februar 1914.		
H.	20,4650	24,05	25,21	94
N.	20,4375	23,99	25,1675	94
D.	20,4486	24,01	25,1906	94
		März 1914.		
H.	20,45	24,065	25,22	94
N.	20,4275	24,—	25,17	94
D.	20,4387	24,0416	25,2028	94

Kurse in Paris.

	London	Deutsche Plätze Kurze Sicht	Deutsche Plätze Lange Sicht	Wien
		Februar 1914.		
H.	25,21	123,3437	123,625	105
N.	25,17	123	123,125	104,8125
D.	25,1910	123,1849	123,4036	104,9141
		März 1914.		
H.	25,22	123,4375	123,625	104,9375
N.	25,17	123,125	123,375	104,6875
D.	25,2023	123,3197	123,49	104,8077

Kurse in New York.

	London (60 Tage)	London (tel. Ausz.)	Paris	Berlin
		Februar 1914.		
H.	4,8400	4,8620	5,1875	95,0625
N.	4,8350	4,8560	5,18125	94,9375
D.	4,8376	4,8595	5,1846	95,0028
		März 1914.		
H.	4,8475	4,8690	5,1875	95,25
N.	4,8350	4,8605	5,175	95,0625
D.	4,842	4,8646	5,1812	95,1442

Kurse in Amsterdam.

	Berlin	Paris	Wien
		Februar 1914.	
H.	59,045	47,95	50,29
N.	58,87	47,85	50,18
D.	58,9925	47,8929	50,2398
		März 1914.	
H.	59,21	48,01	50,305
N.	59,03	47,865	50,14
D.	59,1279	47,9467	50,2456

Kurse in Petersburg.

	London (Scheck)	Berlin (Scheck)	Paris (Scheck)
		Februar 1914.	
H.	94,87	46,42	37,63
N.	94,57	46,22	37,56
D.	94,7115	46,3431	37,5946
		März 1914.	
H.	95,05	46,50	37,73
N.	94,77	46,37	37,59
D.	94,9562	46,4548	37,6743

ERTRAG DES WECHSELSTEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1913	1914
Januar	1886706	1952970
Februar	1516542	1511808
März	1688620	
April	1845642	
Mai	1618415	
Juni	1541975	
Juli	1877059	
August	1521792	
September	1655577	
Oktober	1961181	
November	1623466	
Dezember	1654736	

ERTRAG DES BÖRSENUMSATZ-STEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1913	1914
Januar	1699684	1699053
Februar	1261959	2048679
März	1263980	
April	2270102	
Mai	1666283	
Juni	1557284	
Juli	1325132	
August	1199462	
September	1665290	
Oktober	1546780	
November	1153162	
Dezember	1121483	

BONDS-UMSATZ IN NEW YORK.

März 1914	Februar 1914
59181000 Doll.	64729000 Doll.

EMISSIONEN.

Staat	1913 I. Semester	1913 II. Semester	1912 I. Semester	1912 II. Semester
Deutschland (in Million. M)	1927	837,17	2097,5	523,16
England (in Million. £)	120,35	76,18	110,35	100,51
Frankreich (in Million. Fr.)	2997,4	2151,6	3157,1	2346,0

BANK-AUSWEISE.

	Metallbestand	Wechsel	Darlehen	Verbindl.	Notenumlauf
	Status der Reichsbank (in Millionen Mark)				
15. März	1639,3	884,1	65,6	1058,4	1795,1
23. März	1653,3	864,6	62,6	1094,5	1785,0
31. März	1579,4	1361,8	84,2	890,5	2427,7
7. April	1581,9	1137,3	71,1	895,6	2217,6
	Status der Bank von England (in Millionen Pfund Sterling)				
11. März	41,6	40,1	—	64,9	28,2
18. März	41,2	43,8	—	67,9	28,4
25. März	40,9	46,6	—	70,2	28,6
1. April	39,0	46,7	—	67,5	29,5
	Status der Bank von Frankreich (in Millionen Francs)				
11. März	4247,5	1375,2	—	843,3	5813,2
18. März	4255,5	1395,4	—	859,9	5803,2
25. März	4257,1	1406,1	—	952,8	5743,1
1. April	4242,4	1654,4	—	777,3	5950,4
	Status der Österreich-Ungarischen Bank (in Millionen Kronen)				
15. März	1542,0	631,9	168,6	—	2120,2
23. März	1545,3	601,5	167,6	—	2078,7
31. März	1545,8	765,0	174,6	—	2294,9
7. April	1544,2	740,5	174,8	—	2235,6
	Status der Russischen Staatsbank (in Millionen Rubel)				
8. März	1785,4	456,5	369,4	1115,6	1626,7
14. März	1786,9	456,1	372,2	1106,1	1621,1
21. März	1783,4	449,6	371,9	1108,0	1623,4
29. März	1774,2	433,3	368,3	1116,4	1611,5

BETRIEBSERGEBNISSE DER DEUTSCHEN EISENBAHNEN.

Monat und Jahr	Personenverkehr Gesamteinnahmen in Mill. M	Personenverkehr pro km in M	Güterverkehr Gesamteinnahmen in Mill. M	Güterverkehr pro km in M
Febr. 1914	61,2	1004	179,55	2873
Januar 1914	64,8	1064	174,8	2797
Febr. 1913	57,9	959	178,94	2895

AUSSENHANDEL.

	Deutschl. (in 1000 M)	Frankr. (in 1000 Fr.)	England (in 1000 £)
Ges.-Einf.: Februar 1914	919000	976976	62051
Ges.-Ausf.: Februar 1914	824200	671466	41262
	— 94800	— 305510	— 20789
Ges.-Einf.: Februar 1913	937800	849649	63792
Ges.-Ausf.: Februar 1913	847700	638919	40173
	— 90100	— 210730	— 23619
Ges.-Einf. Jan.—Febr.14	1829640	1720100	130059
Ges.-Ausf. Jan.—Febr.14	1625220	1077100	89068
	— 204420	— 643000	— 40991
Ges.-Einf. Jan.—Febr.13	1887351	1562100	134985
Ges.-Ausf. Jan.—Febr.13	1620243	1057500	85618
	— 267108	— 504600	— 49367

AUSWANDERUNGSVERKEHR ÜBER HAMBURG UND BREMEN.

	März 1914	März 1913	1. Januar—31. März 1914	1. Januar—31. März 1913
Hamburg	12490	15831	26652	35531
Bremen	19133	23970	38128	43364
Insgesamt	31623	39801	64780	78895

Bürklin.

Rundschau.

Bank- und Börsenwesen.

Die französischen Wertpapiersteuern. Nach dem von den Kammern angenommenen Gesetz belaufen sich vom 1. Juli d. J. die Steuern wie folgt: Französische Werte: Einkommensteuer 4 % (wie früher), Übertragungssteuer für Inhaberwerte 0,30 % (früher 0,25 %), Übertragungssteuer für auf Namen lautende Werte 0,90 % (0,75 %), Stempel für Abonnement 0,09% (0,06 %). Fremde Werte: Einkommensteuer auf abonnierte Aktien und Obligationen 4 % (wie früher), Einkommensteuer auf auswärtige Staatsfonds 5 % (früher frei), nicht abonnierte Aktien und Obligationen 5 % (früher frei), jährliche Übertragungssteuer 0,30 % (0,25 %), Stempel für Abonnement 0,09 % (0,06 %), Stempel au comptant für Aktien und Obligationen 2 % (wie früher), Stempel au comptant für Staatsfonds 3 % (wie früher). Im Jahre 1912 beliefen sich die Steuereinnahmen auf bewegliche Werte auf 266 Millionen; nach den neuen Steuern wäre bei gleichen Umsätzen ein Ertrag von 363 Millionen erreicht worden.

Gründung einer holländischen Bank für Südamerika. Unter Führung der Rotterdamschen Bankvereeniging wurde eine holländische Bank für Südamerika gegründet. Der „Banco Holandes de la America del Ind" wird, mit einem nominellen Kapital von 10 Mill. Fl. ausgestattet, von denen vorläufig 4 Mill. Fl. ausgegeben und von den Gründern übernommen werden. Außer der Rotterdamschen Bankvereeiniging sind an dem neuen Institut noch zwei Privatbankhäuser im Haag und Rotterdam beteiligt, während die leitenden Handels- und Schiffahrtsinteressen durch eine Reihe von Firmen vertreten sind. Amsterdam wird der Hauptsitz des neuen Instituts sein, und in Buenos Aires wird eine Filiale eröffnet. Die Errichtung weiterer Filialen kann vom Aufsichtsrat beschlossen werden.

England gegen das Weltwechselrecht. Die Vereinigung der englischen Handelskammern hat einstimmig eine Resolution angenommen, in welcher die vollständige Annahme des Entwurfs eines internationalen Wechselrechts, der von der internationalen Konferenz im Haag im Jahre 1911 ausgearbeitet worden ist, für unmöglich erklärt wird. Die Resolution hält es aber für höchst wünschenswert, im Interesse des britischen Handels, daß das britische Wechselrecht in mehreren wichtigen Punkten geändert würde, um eine Einheitlichkeit herzustellen. Der ausführende Ausschuß wurde damit beauftragt, deswegen mit dem Handelsamt in Verbindung zu treten.

Eine Konfektionsbörse in Brüssel. Die neue Konfektionsbörse in Brüssel hat sich nunmehr konstituiert. Der Hauptzweck der Börse ist, die Produzenten und Konsumenten zusammenzubringen. Die Vereinigungen finden einmal wöchentlich statt.

Bergbau.

Verwertung der Katanga-Konzessionen. Die Deutsche Bank (Filiale Brüssel) und die Société Générale de Paris übertrugen ihre bergbaulichen Konzessionen auf je 500 000 ha im Katanga-Gebiet auf Minengesellschaften, die sich zu ausgiebiger Erforschung des gesamten Minengebietes verpflichtet haben. Von allen Ergebnissen erhalten die Deutsche Bank bezw. die

Société Générale de Paris gesondert 51%, während der belgischen Gruppe 49% zufallen. — Aus dem Katanga-Gebiet sind bereits Kupfer und Diamanten auf den Weltmarkt gelangt.

Eine deutsche Kohlenzeche in England. Bei Harworth in Doncaster, an der Grenze von Yorkshire und Nottingham, soll eine neue Kohlenzeche errichtet werden, und zwar ganz nach deutscher Methode und mit Hilfe von deutschen Ingenieuren. Die Anlage soll durch die Rheinisch-Westfälische Schachtbaugesellschaft in Essen hergestellt und die Gesellschaft, die den Abbau betreibt, aus deutschen Kapitalisten, unter ihnen Hugo Stinnes, gebildet werden. Die Kosten der Gesamtbauten sollen 4 Millionen M betragen, die ganze Maschinerie aus Deutschland bezogen und mit den Schachtoperationen schon in Bälde begonnen werden. Jeder Schacht wird eine besondere Förderanlage haben, die unabhängig von den anderen arbeitet und gleichzeitig zwei Förderarme hat, so daß eine tägliche Produktion von 4000 t von jedem Schacht möglich sein wird, das ist, soweit englische Kohlengruben in Betracht kommen, eine große Verbesserung gegen früher. Die größte Menge der geförderten Kohle wird für den Export bestimmt sein.

Vom Exportmarkt.
1. Mai 1914.

Die unbefriedigende innerpolitische Lage in England hat, allerdings wohl nur für eine kurze Zeit, einen ungünstigen Einfluß auf das Geschäft sowohl in England als auch vielleicht in einzelnen der Kolonien, die leicht solche gelegentlichen Schwankungen des Londoner Marktes widerspiegeln, ausgeübt. Dieser Rückschlag in London, der aber sehr wahrscheinlich schon nach der Osterpause wieder ausgeglichen werden wird, hat für einige Zeit die allgemeine günstige Entwicklung des Marktes überhaupt aufgehalten. Der Weltmarkt scheint nunmehr an dem Wendepunkt in seiner Abwärtsbewegung angekommen zu sein, ja es gibt eine ganze Anzahl Kaufleute, die der Ansicht sind, daß der Wendepunkt bereits überschritten ist und daß die Aufwärtsbewegung eingesetzt hat. Wenn aber die Zunge der Wage noch schwankt, so wird sie leicht von selbst unbedeutenden Einwirkungen beeinflußt, und politische Störungen der Art, wie sie jetzt in London und in ähnlicher Weise in Südafrika stattgefunden haben, hindern für einige Zeit den befriedigenden Fortgang des Besserungsprozesses. Andererseits hat sich der Weltmarkt mit der Zeit an politischen Störungen der verschiedensten Art gewöhnt. Mexiko ist noch immer nicht zur Ruhe gekommen und dürfte sehr wahrscheinlich auch nicht eher zur Ruhe kommen, als bis sich irgendeine andere Macht in den Streit mischt und kurzerhand ein Ende macht. In Südamerika kriselt es politisch an den verschiedensten Stellen, wenn auch diese Krisen gewöhnlich keinen allzu bedeutenden Einfluß auf den Markt der betreffenden Länder auszuüben vermögen, und in China schwankt die Regierung des Präsidenten zunächst wieder einmal unter dem Ansturme einiger Räuberbanden. Dieses alles zusammen hat aber weder die augenblicklich herrschende Depression bisher in irgendeiner Weise verschärft oder verlängert und wird auch kaum hierzu in der Lage sein, solange der Markt selber den Kopf nicht verliert. Es läßt sich allerdings nicht leugnen, daß Vorgänge dieser Art schließlich in irgendeiner Weise im Exportmarkte fühlbar werden müssen, es dauert aber gewöhnlich eine lange Zeit, ehe diese Einwirkungen tatsächlich an die Oberfläche kommen, und sie werden, bis dies geschieht, gewöhnlich durch Gegenwirkungen anderer Art wieder ausgeglichen.

Unzweifelhaft ist die Situation in den Überseemärkten während der letzten Monate nicht sehr befriedigend gewesen, was schon am besten daraus hervorgeht, daß die Internationale Shipping Federation ernstlich mit der Absicht umgegangen ist und wohl auch noch umgeht, für einige Zeit einige der größeren Frachtdampfer aus dem Verkehr zurückzuziehen und auf diese Weise eine Besserung der Frachtraten zu erzielen. Das Überseetransportgeschäft befindet sich in einer eigentümlichen Lage. Seit einigen Monaten findet ein dauernder und außerordentlich plötzlicher Fall der Frachtsätze auf einer ganzen Anzahl der verschiedensten Linien statt, und es scheint, daß niemand in der Lage ist, auch nur eine annähernde Erklärung für diese Erscheinung zu geben. Allerdings ist während der Zeit der letzten Hochkonjunktur ausnehmend viel gebaut worden, und die Transportmöglichkeiten der Welt sind daher sehr gestiegen. Wenn man aber die Menge dieser Bauten und das Transportangebot mit der tatsächlichen Verringerung des Marktes vergleicht, so stellt es sich heraus, daß der Rückgang in den Frachtraten in keinem oder auch nur dem verständlichsten Verhältnisse zu denselben steht und daß die Erklärung für die augenblickliche Depression im Transportmarkte außerhalb des Frachtangebotes liegen muß. Wie gewöhnlich scheint es, daß eher finanzielle Unterströmungen in die Situation eingreifen, die sich aber schwer nachweisen lassen, deren Bestehen aber deswegen nicht weniger schwer fühlbar für den Markt ist, zumal die Erhöhung der Frachtraten gerade jetzt eher ein Hindernis für die Entwicklung des Geschäftes sein muß. Es ist klar, daß eine Erhöhung der Transportpreise einen ungünstigen Einfluß auf den gerade wieder neu aufblühenden Warenmarkt haben muß und daß damit die Besserung der Frachtenpreise nicht nur nicht hinausgeschoben, sondern eventuell gänzlich unmöglich gemacht werden muß. Wie es scheint, machen sich in Schiffahrtskreisen übrigens nicht nur Bedenken gegen das Prinzip einer zwangsweisen Zurückziehung von Schiffen aus dem Verkehr bemerkbar, sondern es scheinen auch große Schwierigkeiten mit Bezug auf die eventuelle Ausführung eines solchen Planes zu bestehen, so daß die Federation wahrscheinlich kaum allzubald zu einem Entschluß kommen dürfte, zumal die Erholung des Marktes die Ausführung des Planes sehr wahrscheinlich in kurzer Zeit unmöglich machen dürfte.

Die Situation im Weltmarkte konzentriert sich augenblicklich mehr und mehr auf die Möglichkeit einer befriedigenden Lösung aller während der letzten Monate auftauchenden finanziellen Probleme. Die Nachfrage nach Geld von seiten der Regierungen und öffentlichen Körperschaften hat in den letzten drei Monaten alles überschritten, was bisher auf diesem Gebiete dagewesen war, und London hat zum Beispiel als Geldgeber alle früheren Rekorde überschritten, indem es über 46 Millionen Pfund für die Zwecke von Regierungsanleihen aus aller Welt zur Verfügung stellte. Dieser an und für sich schon sehr bedeutenden Summe, deren Größe erst verständlich wird, wenn man sie mit den 11 Millionen des Vorjahres und den 3 des Jahres 1912 vergleicht, folgen dann noch 10 Millionen Pfund für städtische Anleihen, 22 Millionen Pfund für Eisenbahnen und 3 Millionen für elektrische Licht- und Kraftanlagen. Damit ist aber die Liste noch durchaus nicht erschöpft, und eine ganze Anzahl von Regierungsauflagen werden für das laufende Quartal erwartet, von denen bereits einige mit Erfolg untergebracht worden sind. Österreich hat in London einen Teil seiner letzten Anleihe untergebracht, und Brasilien unterhandelt mit einer Bankgruppe, deren Chef das Haus Rothschild ist, um eine größere Anleihe. Es ist hier kaum Raum, um die Verhältnisse in Brasilien näher zu besprechen, es sei aber bei dieser Gelegenheit erwähnt, daß der Markt in den letzten Monaten bessere Fortschritte gemacht zu haben scheint und daß die verschiedenen kleinen Vorschüsse, die das Land erhalten hat, mit der Zeit wenigstens die schlimmsten Löcher gestopft hat. Man sieht, daß das Geldbedürfnis der Welt vorwiegend von seiten der Regierungen ausgegangen ist, und es ist, selbst wenn man in Betracht zieht, daß die ausgedehnten Rüstungen überall fortgesetzt werden, daß

also immer große Summen, die sonst für Kulturzwecke frei sein würden, in diesen Rüstungen aufgehen müssen, anzunehmen, daß der größte Teil der augenblicklichen Anleihen sehr wahrscheinlich für diese letzteren Anwendung finden wird. Ebenso wie aber kleinere politische Störungen immer einige Zeit brauchen, ehe sie sich an der Oberfläche des Weltmarktes realisieren lassen, so dauert es einige Zeit, bis Mittel, die von seiten der Regierungen für Kulturzwecke ausgegeben werden, tatsächlich einen Einfluß auf den Markt auszuüben vermögen. Erstens werden diese Mittel oft für Unternehmungen nachgesucht, die, wenn das Geld für dieselben geliehen wird, noch nicht begonnen sind und deren Fertigstellung unter Umständen noch Jahre dauert, zweitens aber nimmt überhaupt die Verteilung solcher großer Anleihen in den Markt einige Zeit in Anspruch, so daß zumindest ein halbes Jahr vergehen muß, ehe sich überhaupt nur ihre ersten Wirkungen zu zeigen beginnen. Immerhin ist zu hoffen, daß die großen Anleihen der letzten Monate schnell eine Besserung in der Situation der Industrien herbeiführen werden, die am meisten an den in Frage kommenden Arbeiten interessiert sind, nämlich die Bau- und Schwerindustrien. Diese Industrien haben sicher in den letzten Jahren durch die Geldknappheit der Regierungen gelitten, da sie nicht nur nicht Zahlungen für bereits gelieferte Arbeiten erhalten, sondern auch keine Neuarbeiten irgendwelcher Art vergeben werden konnten. Das große kulturelle Bauprogramm solcher Regierungen wie der kanadischen und südafrikanischen zeigt am besten, daß die Regierungen gewillt sind, die Gelegenheit des billigen Geldes wahrzunehmen, um auf diese Weise die technische Grundlage ihres wirtschaftlichen Gefüges zu stärken.

Unter diesen Umständen ist es schwer, genau festzustellen, für wann die kommende Erholung zu erwarten ist. Die Schwerindustrien rechnen im allgemeinen nicht mit solchen plötzlichen Booms, wie sie in den leichteren Industrien vorzukommen pflegen. Es bereitet sich in diesen Industrien die Entwicklung langsam vor, und selten werden die Werke von einer plötzlichen Hochkonjunktur überrascht. Wenn daher die Fortschritte, die in den letzten Monaten zweifelsohne gemacht worden sind, anhalten sollten, so dürfte vielleicht eine Erholung der Schwerindustrien mit dem Beginn des kommenden Herbstes zu erwarten sein, während andererseits die leichteren Industrien wohl schon jetzt die Wirkungen des anziehenden Marktes zu spüren beginnen. Daß die Situation schon heute nicht mehr ungünstig ist, läßt sich am besten aus der Leichtigkeit erkennen, mit welcher sich die Quartalsabrechnungen am Kontinente vollzogen haben. Allerdings läßt sich nicht übersehen, ob die Wirkungen der letzten Krises noch hier und da deutlich festgestellt werden können, und plötzlich auftretende Schwierigkeiten sollten daher immer noch zu erwarten sein. Sie sind die unvermeidliche Konsequenz der einer Periode von außerordentlicher Anspannung folgenden plötzlichen Abschlaffung.

Leider sind Zusammenbrüche dieser Art, wenn sie in einer Industrie oder einem Markte erfolgen, der infolge seines engeren Feldes die einzelnen Fabrikanten zu einem näheren Zusammenarbeiten zwingt, als wie dies bei anderen Industrien der Fall ist, leicht eignet, große Kreise zu ziehen. Ein Beispiel für diese Erscheinung sind die Zusammenbrüche einer Anzahl Pelzfirmen in Deutschland und anderweitig, die den Zahlungsschwierigkeiten einiger großer englischer und amerikanischer Pelzfirmen gefolgt sind. Merkwürdigerweise haben diese Zusammenbrüche, nachdem sie einmal erledigt sind, aber schließlich einen verhältnismäßig geringen Einfluß auf den Markt selber ausgeübt. Allerdings ist Leipzig in diesem Jahre nicht so stark gewesen wie sonst, und während es sonst gewöhnlich die Rolle des Sortierers übernimmt und die großen, vom Osten kommenden Angebote selber aufnimmt, ist es in diesem Jahre gezwungen gewesen, dieselben nach London weitergehen zu lassen, wo während der Auktionen ungewöhnlich große Mengen von Pelzen angeboten wurden. Die großen Firmen sind mit entsprechenden Käufen eingesprungen, und es scheint, als sei es gelungen, die Preise in der Höhe zu halten, wenn sich auch nicht leugnen läßt, daß auch bei diesen Verkäufen wieder viele Firmen gekauft haben, die erst vor ganz kurzer Zeit zu der bedenklichen Lage, in welcher sich der Markt gefunden hat, beigetragen haben. Es scheint, daß hier Leipzig in der Lage ist, endlich einmal Ordnung in seinem eigenen Markte zu schaffen, indem es kurzerhand verweigert, da Kredite zu geben, wo dieselben nicht berechtigt sind. Leipzig hilft damit nicht nur sich selbst, sondern es scheint dies der einzige Weg zu sein, womit es sich den Pelzmarkt, den es heute immer noch kontrolliert, erhalten kann, da weitere finanzielle Schwächungen des Leipziger Geschäftes zweifelsohne zu einer Stärkung der Konkurrenzmärkte beitragen müssen, was nicht im Interesse Leipzigs liegen kann.

Die finanzielle Situation hat sich während dieses Monats im allgemeinen sehr erleichtert.

L. W. Schmidt, London.

Fusion des Essener Bergwerksvereins „König Wilhelm" mit einer Reedereifirma. Zwischen dem Essener Bergwerksverein „König Wilhelm" in Essen und der Kohlengroßhandlung und Reedereifirma Julius de Gruyter in Duisburg-Mannheim ist eine Verschmelzung in der Form zustande gekommen, daß die Firma Julius de Gruyter in eine G. m. b. H. mit dem Sitz in Duisburg umgewandelt wird. Die Firma bringt ihren gesamten Schiffspark und ihre Beteiligung am Kohlenkontor in die neue Firma ein, die ihre Tätigkeit am 1. April begann.

Zwischen den Deutschen Waffen- und Munitionsfabriken Berlin und dem Stahlwerk Becker A.-G. in Willich ist eine Vereinbarung dergestalt zustande gekommen, daß beide Firmen die im Jahre 1913 gegründete und von der russischen Regierung genehmigte Aktiengesellschaft „Para Bellum" in Petersburg ihre sämtlichen Erfahrungen, Patente usw. einbringen. Zweck der russischen Gesellschaft ist, die Erzeugnisse beider Werke zu vertreiben, jedoch in erster Linie Kriegsmaterial herzustellen.

Eine Preiskonvention in der Schallplatten-Industrie. Die Bemühungen der maßgebenden Firmen in der Schallplatten-Industrie, ein Preisabkommen herbeizuführen, haben zu einem Abschluß geführt. Die Konvention bezweckt eine Stabilisierung (keine Erhöhung) der Preise, sowie die Festsetzung und Durchführung von gemeinsamen Umtausch- und Zahlungsbedingungen. Die Konvention beschloß weiter, die einzelnen Fabriken sollten nur an solche Händler liefern, die sich ihrerseits verpflichten, nur bei Konventionsfirmen ihre Einkäufe zu besorgen.

Handelshochschulnachrichten.

Zusammenkunft der Dozenten für Einzelwirtschaftslehre an den Handelshochschulen. Zu Pfingsten findet in Leipzig (in den Räumen der Handelshochschule) eine Zusammenkunft der Hochschullehrer für Einzelwirtschaftslehre (Handelswissenschaft) statt. Ihr Zweck ist eine Aussprache über die Ziele und die Wege handelswissenschaftlicher Forschung.

Die *Handels-Hochschule Mannheim* wurde im Wintersemester 1913/14 von 2312 Personen besucht, nämlich von 192 Studierenden, 507 Hospitanten, 63 Hörern und 1550 Besuchern öffentlicher Vorlesungen und von Vorträgen. — In dem jetzt zu Ende gehenden Semester hat die Handels-Hochschule ihren Wirkungskreis in zweifacher Hinsicht ausgedehnt, und zwar durch Einrichtung sogenannter Handels-Hochschul-Abende und durch Veranstaltung besonderer Hochschulkurse für bestimmte Berufsgruppen (Kaufleute und Arbeiter). Die 13 Vorträge, die durch auswärtige Gelehrte im Rahmen der Handels-Hochschul-Abende abgehalten wurden, waren im ganzen von

2554 Personen besucht (durchschnittlich 200). Für den acht Abende umfassenden Kursus für Arbeiter wurden 192 Eintrittskarten verkauft und für den achtstündigen Kursus für Kaufleute wurden die in der Aula verfügbaren 260 Plätze sämtlich begehrt.

Von der Akademie Frankfurt a. M. Als dritter Fachvertreter der Privatwirtschaftslehre (Handelswissenschaften), insbesondere für das Gebiet des Warenhandels, ist Dr. E. Pape, bisher Dozent an der Handelshochschule Leipzig und Lehrer an der Handelslehranstalt daselbst, an die Akademie für Sozial- und Handelswissenschaften in Frankfurt a. M. berufen worden.

In dem letzten Vorlesungs-Verzeichnis der *Berliner* Handelshochschule finden sich folgende sehr beherzigenswerte Ratschläge für Studierende betr. Wahl der Vorlesungen:

„Indem man eine Anzahl von Vorlesungen und Übungen belegt, verfügt man über einen bestimmten Teil seiner Zeit. Auch aus diesem Gesichtspunkte muß man bei der Wahl mit der größten Umsicht vorgehen.

Man soll *nicht zuviel belegen.* Wieviel, wird von der Gesundheit und Ausdauer des einzelnen abhängen. Man soll nur so viel Vorlesungen hören, daß man sich das Gehörte geistig aneignen kann, und nur an so viel Übungen teilnehmen, daß man in ihnen regelmäßig mitzuarbeiten vermag. Die Höchstzahl von 24 Wochenstunden, auf die der Studierende für die Bauschgebühr ein Anrecht hat, kann ausnahmsweise mit Zustimmung des Rektors überschritten werden; im allgemeinen wird man gut daran tun, eher etwas hinter ihr zurückzubleiben.

Beim Belegen soll man nach einer *guten Zeiteinteilung* streben. Es ist verfehlt, an einem Tage etwa 6 Stunden hintereinander ohne Unterbrechung an Vorlesungen und Übungen teilzunehmen, denn während der letzten Stunden läßt sich nicht mehr das erforderliche Maß von geistiger Kraft aufbringen. Es ist ebenso verfehlt, den Stundenplan so einzurichten, daß mit zahlreichen Pausen fast alle Vor- und Nachmittage besetzt sind, denn auf diese Weise geht viel Zeit verloren, und die häusliche Arbeit leidet. Es gilt ein richtiges Mittelmaß innezuhalten.

Eine gute Zeiteinteilung ist so wichtig, daß sie es unter Umständen sogar rechtfertigen kann, von der richtigen Reihenfolge der Vorlesungen und Übungen abzuweichen. Die Ziele der Studierenden sind verschieden, infolgedessen läßt es sich nicht vermeiden, daß selbst der noch so sorgfältig aufgestellte Stundenplan einer Hochschule den Bedürfnissen des einen oder anderen nicht entspricht. Bei der Wahl der zu belegenden Vorlesungen wird der Studierende nicht selten in die Lage kommen, unter mehreren Unzuträglichkeiten die geringere wählen zu müssen."

Industrie.

Die Kapitalstransaktionen im Anilinkonzern. Die Elberfelder Farbenfabriken vorm. Friedr. Bayer & Co. werden ihr Aktienkapital um 18 auf 54 Mill. M erhöhen. Die Badische Anilin- und Sodafabrik in Ludwigshafen wird ebenfalls ihr Kapital von 36 auf 54 Mill. M erhöhen. Auch die Akt.-Ges. für Anilinfabrikation in Berlin-Treptow wird das Aktienkapital (zurzeit 14 Mill. M) erhöhen. Das Kapital, das alle drei zu dem Konzern gehörigen Gesellschaften aufnehmen, ist hauptsächlich für die große Ammoniakfabrik in Oppau bestimmt, die von der Badischen Anilinfabrik in Oppau zur Herstellung des sogenannten künstlichen Ammoniaks nach dem Haberschen Verfahren, und zwar für Rechnung des Gesamtkonzerns errichtet wird.

Petroleum.

Konzessionen an die Standard Oil Company. Nach Mitteilungen, welche der Vizepräsident der Standard Oil Company der New Yorker „Tribune" über ein Abkommen mit der Chinesischen Regierung zur Ausbeutung der Öldistrikte usw. in Nordchina gemacht hat, ist der ursprüngliche Plan, der Chinesischen Regierung ein Darlehen in Höhe von 15 Millionen Dollar zu gewähren, fallen gelassen und bedungen worden, daß China der genannten Gesellschaft zunächst Ländereien in den Provinzen Chi-Li und Shen-Si zur Ausbeutung der Bodenschätze bezw. zur wirtschaftlichen Entwicklung überweist; aller Gewinn soll derart unter den Kontrahenten geteilt werden, daß die Standard Oil Co. den Löwenanteil (the lion's portion) erhält.

Die Konzessionen umfassen nicht nur Öl, sondern auch Bergwerke und Eisenbahnen; die erforderlichen Ölbohrmaschinen sind bereits verschifft, und die Standard Oil Co. beabsichtigt im ganzen 6 bis 10 Millionen Dollar auf die Erschließung der gedachten Ländereien zu verwenden, da sie bei ihren bisherigen Anlagen im chinesischen Ölgeschäft, die einen Wert von 20 Millionen Dollar darstellen sollen, großes Vertrauen der dortigen Bevölkerung gewonnen hat.

Nach weiteren Mitteilungen soll der Vertrag dahin gehen, daß die Chinesische Regierung ohne Entgelt $37\frac{1}{2}$ % der Anteile der Gesellschaft erhalte, welche zur Ausbeutung der Konzessionen gebildet worden sei, mit einer zweijährigen Option auf weitere $7\frac{1}{2}$ % dieser Anteile.

Die Petroleumproduktion in den Vereinigten Staaten. Nach einem Bericht des geologischen Amtes in Washington war die Petroleumproduktion im verflossenen Jahre reicher als je zuvor, denn es wurden insgesamt 240 Mill. Barrels gewonnen respektive 32 Mill. t, während das Jahr 1912, das als sehr ertragreich galt, nur 222 113 218 Barrels brachte. Die folgende Tabelle zeigt die Gesamtproduktion in den einzelnen Staaten (in Barrels):

	1913	1912
Kalifornia	98 000 000	86 450 762
Oklahoma	62 500 000	51 427 077
Illinois	22 000 000	28 601 306
Texas	14 000 000	11 735 059
Louisiana	12 000 000	9 263 438
West-Virginia	11 000 000	12 128 968
Ohio	8 000 000	8 969 001
Pennsylvania	7 000 000	7 837 948
Wyoming	3 000 000	1 572 307
Kansas	2 000 000	1 592 799
Indiana	900 000	970 002
New York	800 000	874 127
Kentucky	500 000	484 368
Kolorado	200 000	206 055
Sonstige Staaten	100 000	—
Insgesamt	242 000 000	222 113 218

Der Staat California allein hatte demnach eine Zunahme von mehr als 10 Mill. Barrels aufzuweisen. In den Golfstaaten war allerdings eine geringe Abnahme zu verzeichnen, doch wurde diese aufgewogen durch die Steigerung in den sämtlichen übrigen Staaten.

Verbandswesen.

Der *Verband der Reklame-Interessenten* (Deutscher Reklameschutzverband), die von den maßgebenden Stellen anerkannte Vereinigung der führenden Firmen aller Branchen zur Vertretung berechtigter Reklameinteressen, hat seine Geschäftsstelle von Mannheim nach Berlin W. 15 verlegt. Vorsitzender des Verbandes ist Herr Dr. Julius Schlinck, Vorstand der H. Schlinck & Cie. A.-G. Hamburg, die Geschäftsstelle wird von dem Syndikus Herrn Dr. jur. Ludwig Lindner, Berlin, geleitet. Der Verband besitzt u. a. das vollständigste Material über alle die Plakat- und Außenreklame betreffenden Bestimmungen und Verhältnisse des In- und Auslandes. Von besonderem Interesse für die Geschäftswelt ist es, daß seine Beratung und seinen Schutz nicht nur die Mitglieder selbst, sondern unmittelbar und kostenlos auch alle Personen und Firmen genießen, die sich der Reklame im Interesse der Mitglieder bedienen, also z. B. alle Detaillisten wegen der Reklame für Verbandsfirmen. Dies gilt auch für die wichtigsten

Vereinbarungen des Verbandes mit den maßgebenden Stellen über die Zulassung der Mitgliederreklame im Straßen-, Orts- und Landschaftsbilde. Die Mitgliederliste steht Interessenten zur Verfügung. Außerdem wird allmählich die gesamte Reklame der Verbandsfirmen durch Verbandsmarke gekennzeichnet werden.

Verkehrswesen.

Neuer Wettbewerb in der Levanteschiffahrt. Die Hamburg-Amerika-Linie, die 4,4 Mill. M Aktien der Deutschen Levante-Linie aus dem Besitze des Hohenlohe-Konzerns erworben hat, ist mit einem neuen Projekt an die Öffentlichkeit getreten, und zwar hat sie der bulgarischen Regierung durch die deutsche Gesandtschaft mitteilen lassen, daß sie eine neue Linie zwischen New York und der Levante einzurichten gedenke. Die Dampfer der Paketfahrt sollen die bulgarischen Häfen Dedeagatsch, Burgas und Varna anlaufen. Sie wird aber ihren levantinisch-amerikanischen Dienst nicht nur von bulgarischen Häfen aus nach New York betreiben, sondern sie wird diesen Dienst auf den ganzen Orient ausdehnen. Es sollen in Saloniki, Smyrna und anderen Plätzen des Orients Agenturen errichtet werden. Die Dampfer auf der neu zu errichtenden Linie sollen Barcelona, Messina, Patras, Piräus, Konstantinopel, Burgas, Varna, Konstanza, Odessa und andere Häfen anlaufen.

Die *Rickmers Reederei*, die bereits seit einigen Monaten einen Schiffahrtsdienst nach dem Orient unterhält, wird in Zukunft ihre Dampfer bis zur Donau weiterführen, um dadurch eine regelmäßige Schiffsverbindung zwischen dem Kontinent und den Balkanstaaten herzustellen.

Die *Dampfschiffsreederei Union A.-G. zu Hamburg* hat ebenfalls den Entschluß gefaßt, ihr Betätigungsfeld auf das Mittelmeer und die Levante auszudehnen. Das genannte Unternehmen errichtet ab 1. Juli d. J. unter der Bezeichnung Aegaea Mittelmeer- und Levantelinie eine regelmäßige Dampfschiffsverbindung zwischen Hamburg-Antwerpen und den Haupthäfen des Mittelländischen und des Schwarzen Meeres. Die Gesellschaft hat für diesen Zweck bereits zehn Dampfer erworben.

Auch in der *britischen Handelsmarine* wurde eine Finanztransaktion vorgenommen, die auffallende Ähnlichkeit mit der Hapag-Levantelinie-Transaktion besitzt. Eine der bekanntesten englischen Reedereifirmen, nämlich Furneß, Withy & Co., Ltd., haben einen bedeutenden Teil der Aktien der Johnston Line in Liverpool erworben. Die Johnston-Linie, die über 18 große Dampfer verfügt, unterhält einen regelmäßigen Schiffahrtsdienst zwischen England und dem Schwarzen Meere, während die Reederei Furneß, Withy & Co., Ltd., die in der ganzen Welt bekannt ist, neben einer außerordentlichen großen Flotte von Dampfern ausgedehnte Werftanlagen besitzt.

Kabelverbindung mit Schanghai. Der japanische Haushaltsentwurf sieht für die Legung eines neuen Seekabels von Nagasaki nach Schanghai 1 400 000 Yen vor. Das Verkehrsministerium hat bereits Mitte Dezember mehrere Beamte nach Nagasaki entsandt, die die nötigen Vorbereitungen für die sofortige Inangriffnahme der Arbeiten treffen. Der Betrieb auf der neuen Kabellinie dürfte im April oder Mai eröffnet werden.

Wirtschaftskurs.

VIII. Internationaler Wirtschaftskurs. Der Verwaltungsausschuß des VIII. Internationalen Wirtschaftskurses, der während der Monate Juli und August dieses Jahres in Barcelona stattfinden soll, bittet uns, alle Interessenten darauf aufmerksam zu machen, daß der Kursus, den Wünschen vieler Teilhaber aus verschiedenen Ländern entsprechend um eine Woche verschoben wird. Er wird also, entgegen der Angabe auf dem der letzten März-Nummer beigelegenen Prospekt nunmehr definitiv vom 27. Juli bis zum 15. August 1914 abgehalten werden. Im übrigen sei der Prospekt nochmals genauer Durchsicht empfohlen.

Zollwesen.

Übersicht über die zollrechtliche Behandlung der Erzeugnisse ausländischer Staaten und Gebietsteile bei der Einfuhr in das deutsche Zollgebiet. (Fortsetzung.)

v = nach dem Vertragstarife;
a = nach dem allgemeinen (autonomen) Tarife.

Herstellungsland	Zollbehandlung	Herstellungsland	Zollbehandlung
Kongo: Belgisch	a	Monsterrat	v
Französ. Mittel-Kongo (zu Äquatorialafrika)	v	Moresnet	v
Portug. (Kongodistrikt)	a*)	Mossamedes	a*)
Korea (Tschosen)	v	Natal	v
Korsika	v	Negri Sembilan	v
Kreta	v	Neufundland m. Labrador	v
Kurdistan	v	Neuguinea: Brit. (Papua)	v
Kuria Muria	v	Deutsch (Kaiser-Wilh.-Land m. dem Bismarckarchipel und dem deutschen Anteil der Salomoninseln), m. den Marshallinseln, Karolinen, Palaceinseln und Marianen (ausgenommen Guam)	v
Kwantung (japan. Pachtgebiet)	a	Niederländisch	v
Kykladen	v	Guam	a
Labrador	v	Neukaledonien und Dependenzen (Loyaltinseln, Wallis (Uvea)-Inseln usw.	v
Labuan	v	Neuseeland	v
Lagos (zu Südnigeria)	v	Neusüdwales	v
Lakediven	v	Nevis	v
Leewardinseln	v	Nicaragua	v
Liberia	v	Niederlande	v
Liechtenstein	v	Niederländische Besitzungen:	
Loanda	v	1. in Asien: Niederländisch Ostindien (Borneogruppe ohne Brit. Nordborneo, Celebesgruppe, die Molukken, mit den Amboinen, die Südwest-(Serwatty)-Inseln, die Sumatragruppe mit Banka, Billiton und Riomo, die Sundainseln Java u. Madura, die kleinen Sundainseln zwischen Bali und Timor, Bali und die westliche Hälfte von Timor	v
Lord Howe, Insel	v		
Loyaltinseln	v		
Macao	a*)		
Madagaskar und Dependenzen (Diego, Suarez, Nossi Bé, St. Marie usw.)	v		
Madeira	v		
Madura	v		
Mahé	v		
Malakka, Britisch	v		
Malayische Halbinsel, brit. Schutzgebiete (Negri Sembilan, Pahang, Perak Selangor, Dschahor, (Johore)	v		
Malden, Insel	v		
Malediven	v		
Malta, Inselgruppe	v		
Man, Insel	v		
Mangarewa	v		
Manihiki-Inseln	v		
Mariannen (ausgenommen Guam)	v		
Guam	a	2. in Amerika: Niederländisch Westindien (die kleinen Antillen St. Eustatius, St. Martin (südlicher Teil), Saba, die Inseln Aruba, Bonaire, Curacao); ferner Niederländisch Guayana (Surinam)	v
Marie Galante	v		
Marokko	v		
Marquesasinseln	v		
Marshallinseln	v		
Martinique	v		
Maskat (Oman)	a		
Mauretanien	v		
Mauritius	v		
Mayotte	v	3. in Australasien und Polynesien: Niederländisch Neuguinea	v
Melilla	v		
Mexiko	a	Nigeria (Nord und Süd)	v
Miquelon	v	Nigergebiete	v
Mittel Kongo (zu Französ. Äquatorialafrika)	v	Nikobaren	v
Mocambique	a*)	Nordborneo, Britisch	v
Molukken	v	Nordnigeria	v
Monaco	v	Nordhodesia	v
Montenegro	v	Norfolk, Insel	v

*) Bei Einfuhr aus Portugal: v.

(Fortsetzung folgt.)

Bücherbesprechungen.

Alfred Lansburgh, Die Maßnahmen der Reichsbank zur Erhöhung der Liquidität der deutschen Kreditwirtschaft. Ferdinand Enke, Stuttgart 1914. Gr. 8°. 62 S. Geh. M 2.—.

Die vorliegende Schrift bildet das 8. Heft der von den Professoren Georg von Schanz und Julius Wolff herausgegebenen, in schneller Reihenfolge erschienenen „Finanzwirtschaftlichen Zeitfragen". Von den drei Aufgaben, die der Reichsbank im Bankgesetz zugewiesen sind, bietet Schwierigkeiten nur eine, die Nutzbarmachung verfügbaren Kapitals, oder richtiger der Umfang, in dem die Bank Kapitalsanlagen vornehmen darf und soll. Soll und darf die Bank allen berechtigten Kreditansprüchen genügen? Das sind die Fragen, die gerade in der Gegenwart viel erörtert werden, und die auch Lansburgh zu beantworten sucht. Die modernen Bankprobleme werden mit größter Sachkenntnis und trotz des knappen Raumes äußerst klar behandelt. Wer sich hierüber rasch orientieren will, dem sei die kritische Arbeit von Lansburgh, mit deren Inhalt ich in fast allen wesentlichen Punkten übereinstimme, bestens empfohlen. Obst.

Hans Schönitz, Dr., Privatdozent an der Universität Freiburg: *Der kleingewerbliche Kredit in Deutschland in systematischer privat- und nationalökonomischer Darstellung.* Gr.-8°. 542 S., Pr. M 12.—. Karlsruhe. G. Braunsche Hofbuchdruckerei und Verlag. 1912.

Das Buch beginnt mit Darlegungen über Begriff und Wesen des Kredits, im besonderen des kleingewerblichen, behandelt dann die kleingewerblichen Kreditquellen, zunächst die nichtgenossenschaftlichen unter ihnen, dann die genossenschaftlichen, und schließt mit einer Abhandlung über die volkswirtschaftliche Bedeutung der Kreditgenossenschaften. Dieser kurzen Übersicht muß hinzugefügt werden, daß das Buch weit ausholt und überall die Beziehungen der Teilprobleme zu den allgemeinen wirtschaftlichen Zusammenhängen aufzudecken sucht; zuweilen etwas urteilsfroh.

Die stärkere Seite des Buches liegt auf dem Gebiete der National(Sozial-)ökonomie.

Nach der privatwirtschaftlichen Seite hin ist die Durchdringung des Stoffes nicht vollständig gelungen. Besonders tritt dies zutage bei der Behandlung der Reserven, der Art der Anlage des „Reservefonds".

Es ist mit „Reserven" ähnlich wie mit „Abschreibungen"; da erscheint alles so selbstverständlich, ist es im Grunde ja auch; aber es handelt sich doch erst darum, diesen Grund zu finden, aus dem heraus sich alles selbstverständlich aufbaut.

Zur Erklärung des Wesens der „Reserven" greift der Verfasser auf Passow zurück: „Auch die Reserve ist an sich lediglich ein Saldoposten, ein Bestandteil des Reinvermögens, und es ist sehr bedauerlich, daß das Gesetz in Fällen, wo es sich lediglich um ein Reservekapital handelt, von Reservefonds spricht und dadurch die Begriffsverwirrung wirksam unterstützt." Weiter vorn sagt der Verfasser mit Passow: „Natürlich habe der das Reinvermögen repräsentierende Saldo eine außerordentlich große praktische Bedeutung, aber diese Bedeutung bestehe eben nur darin, daß er die rechnerische Differenz zwischen Aktiva und Schulden darstelle.... Was von dem Ganzen (Reinvermögen) gilt, gilt natürlich auch von den Teilen (z. B. Reserven)."

Diese Sätze sind — weder bei Passow, noch bei Schönitz — auf den ersten Anhieb zu verstehen; ja, sie sind überhaupt unverständlich, wenn mehr dahinter gesucht wird, als ein in die Augen fallender Schein.

Zunächst: Die Bedeutung des Reinvermögens bestehe nur darin, daß es die rechnerische Differenz zwischen Aktiven und Schulden sei. „Nur rechnerische Differenz." Mir fällt da ein, daß die Größe des notwendigen Eigenkapitals (Reinvermögens) wesentlich durch den Geschäftszweig, den Geschäftsgegenstand, die Art, mit der das Geschäft betrieben wird, bedingt ist, sich also ergibt ohne Rücksicht auf die Schulden, nicht als rechnerische Differenz zwischen Aktiven und Schulden. Das Wesen des „Reinvermögens" ist mit Hilfe des Differenzbegriffes nicht einmal anzuschneiden, geschweige zu erklären; verdeckt wird es durch ihn, und vollständig versteckt, wenn von „rechnerischer" Differenz gesprochen wird.

Das Wesen des Eigenkapitals ist nicht der „Saldocharakter"; so wenig wie Kasse, Wechsel, Sorten, Effekten usw. in ihrem Wesen Saldoposten sind, wenngleich auch bei ihrer Feststellung das Saldoziehen eine Rolle spielt.

„Was vom Ganzen gilt, gilt natürlich auch von seinen Teilen"; auch das Wesen der Reserve wird durch den Begriff des Saldos nicht erklärt. Warum wird sie angesammelt, zu welchen Zwecken, welches Risiko soll sie decken? Diese wesentlichsten, bewegenden Fragen in der Reservenpolitik bleiben durch den bloßen Saldobegriff unberührt.

Aus der viel glücklicheren Auseinandersetzung des Reservenproblems bei den Genossenschaften (S. 143) ist zu ersehen, daß es der Verfasser gar nicht nötig gehabt hätte, so weit und unglücklich ins Allgemeine auszuholen.

In den sonst gründlichen Ausführungen über die Dividendenpolitik der Genossenschaften läßt der Verfasser folgendes fettdrucken: „Es kann eine Genossenschaft 25% Dividende verteilen und doch in ihrem Wesen genossenschaftlicher sein als eine Genossenschaft, die nur 5% Dividende verteilt! Denn es ist zu beachten, daß eine Genossenschaft, die nur einen verhältnismäßig kleinen Reingewinn hat, eine außerordentlich hohe Dividende ausschütten kann, wenn die Geschäftsguthaben außerordentlich niedrig sind. Je niedriger die Geschäftsguthaben, um so höher ist bei gleichem Reingewinn die Dividende."

Hier liegt wieder eine Blendung durch „Rechnerisches" vor: Was der Autor sagt, ist ganz richtig (und schon oft gesagt), wenn an eine Aktiengesellschaft und das Verhältnis ihrer eigenen zu ihren Gesamtmitteln gedacht wird. Aber spezifisch genossenschaftlich ist doch daran wirklich gar nichts. Es ist immer „ungenossenschaftlich", wenn Genossen eine so hohe Dividende beziehen; ob das Geschäftsguthaben groß oder klein ist, spielt dabei keine Rolle; denn was an Dividende zuviel bezahlt wird, müssen die Genossenkreditnehmer an Zinsen und Provisionen doch immer über die sonst möglichen Prozentsätze hinaus aufbringen. Es handelt sich hier doch um die Gesinnung der Genossen, um den Geist, in dem die Geschäfte geführt werden. Daß die ökonomische Wirkung der „Ungenossenschaftlichkeit" manchmal groß ist, manchmal klein, das versteht sich.

Ich habe diesen Passus hier besonders erwähnt, weil er ein Schulbeispiel dafür bietet, wie durch Irrtümer falsche Zusammenhänge entstehen und Urteile beeinflußt werden, denen der Irrtum dann nicht mehr anzusehen ist (S. 163—165). Nicklisch.

Hans Reichel, Die Mäklerprovision, München 1913. 279 S.

Der Handelsmäkler, jener Vermittler von Handelsgeschäften verschiedenster Art, ist auch Gegenstand der Behandlung in der Handelsbetriebslehre. Ganz besonders ist es der Börsenverkehr, der sich auf den Handelsmäkler — alsdann meist als staatlich ernannten oder doch staatlich autorisierten Mittelsmann stützt. Wer Reichels Buch zur Hand nimmt und den feinsinnigen Erörterungen über Zustandekommen des Vertrages mit dem Dritten, Übereinstimmung des zustandegekommenen mit dem angestrebten Vertrage und dann vor allem über die Frage der Zurückführbarkeit dieses Vertrages auf die Tätigkeit des Maklers nachgeht, der kann dabei genugsam konstatieren, wie einfach und sicher die Formen des Börsenmaklervertrages sind im Vergleich zu andern Maklerverträgen.

Wenige Vertragsarten sind von der Gesetzgebung in gleichem Maße vernachlässigt geblieben bis auf die jüngste Zeit, wenige in der Rechtsprechung auf größere Schwierigkeiten gestoßen als gerade der Maklervertrag. Die Untersuchungen Reichels bieten dafür den Beweis. Eine reiche Fülle von Materialien ist in den Einzelausführungen zu den drei bereits angedeuteten Hauptfragen verarbeitet. Das Ergebnis ist jeweils in einem ersten Kapitel niedergelegt, das die leitenden Gesichtspunkte zu jeder Frage in methodologischer Entwicklung enthält nach dem Axiom, daß die Rechtsordnung eine Zweckordnung, das Recht vernünftiges Mittel zum vernünftigen Zweck ist.

Es kann an diesem Orte nicht näher auf diese Gedankengänge des Verf., die die Arbeit weit über den Rahmen einer bloßen Monographie über den Mäklervertrag hinausheben, eingetreten werden. Sie interessieren vor allem den Juristen. Dem Handelswissenschaftler bieten aber die Einzelausführungen reiche Belehrung insofern, als sie ihm zeigen, wie sehr Börsengesetz und Börsenstatuten im Recht sind, wenn sie die Stellung des Maklers zu den Parteien im einzelnen

klarlegen und die von ihm zu vermittelnden Geschäfte in typische Formen kleiden. Gerade Reichels Untersuchungen zeigen die Wege, welche auch eine richtige Regelung des Börsenmaklervertrages zu gehen und eine gerechte Entscheidung durch die Börsenschiedsgerichte befolgen soll.

G. Bachmann.

Aretz, Rechnungsdirektor, *Bilanzierung der gewerblichen Gemeindebetriebe.* Aachen, Selbstverlag. 1913. 8°. M 2.—.

Die Arbeit ist aus einem Vortrage entstanden und behandelt die Bilanzierung bei der sogenannten gehobenen Kameralbuchführung, wobei die besonderen Vorteile der kameralistischen Buchführung gegenüber der kaufmännischen Buchführung manchmal nicht ganz unbeeintlußt von der eigenen Tätigkeit hervorgehoben werden. Die laufende Verrechnung der Einnahmen und der Ausgaben sowie die Führung der wichtigsten Bücher wird kurz skizziert, die Abschreibungen und die Tilgung der Anleihen sowie die wichtigsten Fonds werden ausführlicher behandelt. Ein Nachweis über die einschlägige Literatur befindet sich im Anhang des Werkes, das zahlreiche beachtenswerte Anregungen enthält. Die Broschüre hat in erster Linie die Verrechnung bei städtischen Gas-, Elektrizitäts- und Wasserwerken im Auge. Es ist selbstverständlich, daß die Gemeindeverwaltungen und die Rechnungsbeamten der Gemeinden im allgemeinen die kameralistische Buchführung der kaufmännischen Buchführung auch bei gewerblichen Gemeindebetrieben vorziehen, was wir in ganz ähnlicher Weise bei den staatlichen gewerblichen Betrieben feststellen können. Die kaufmännische Buchführung ermöglicht jedoch eine viel größere Einsicht und Übersicht, bietet dem Fachmann die Möglichkeit zu sehr wertvollen Schlußfolgerungen, die leider meist unbeachtet bleiben, und verursacht keinesfalls bei richtiger Organisation mehr Arbeit als die kameralistische Buchhaltung, sondern es sind selbst bei einem bedeutend größeren Umfange des Betriebes weniger Beamte für die Buchungsarbeiten notwendig als beim Kameralstil. Ein geschickter Oberbuchhalter wird die Ergebnisse der kaufmännischen Buchführung in die kameralistische Jahresrechnung der Gemeindeverwaltung einzufügen wissen. Wir können uns daher leider nicht der Ansicht des Autors anschließen, daß für gewerbliche Gemeindebetriebe die kameralistische Buchführung vorteilhafter ist, als die kaufmännische Buchführung. Die Wiener Gemeindebetriebe führen die Verrechnungen nach kaufmännischen Grundsätzen, was sich bisher sehr bewährt hat.

Schmid.

Literatur-Übersicht.

April 1914.

A. BÜCHER.

Aktienkapital und Aktien-Emissionskurs bei industriellen Unternehmungen. Von *Fel. Moral.* (Staats- u. sozialwissenschaftliche Forschungen, hrg. v. G. Schmoller u. M. Sering, 176. Heft.) (54 S. m. 4. Tab.). 8°. München, Duncker & Humbl. 1914. M 2.50.

Angestellte, der alternde. (32. Schrift des Verb. deutscher Handlungsgehilfen zu Leipzig.) Leipzig, Buchverlag des Verbandes. 1913. M —.50.

Aussenhandel — *Kähler, J.*, Betrachtungen üb. den deutschen Außenhandel. 2. erg. Aufl. (Kaufmännische Bücherei. Hrsg. v. der Welt des Kaufm. 5. Bd.) (IV, 77 S.) 8°. München, Georg D. W. Callwey. 1913. M 1.—. — Inh.: I. Unklarheiten in d. Statistik d. deutsch. Außenhandels. II. Die heut. deut. Einfuhr. III. Die heutige deut. Ausfuhr. IV. Die deut. Landw. u. d. Außenhandel. V. Die deut. Ausfuhrindustrie. VI. Die Zukunft d. deut. Industrie auf d. Weltmarkte. VII. Die Bedeutg. d. Deutscht. im Auslande f. d. Zukunft uns. Volkswirtschaft. VIII. Deutschland unt. d. Weltvölkern. IX. Mittel z. Steigerg. d. deut. Außenhandels. X. Der Volkswohlstand u. d. Außenhandel.

Bankbetrieb — *Halberstadt, Arth.*, Das Wesen des modernen Bankbetriebes. Berlin, Finanzverlag A. Neumann. 1914. M 1.20.

Bilanz — *Maatz, R.*, Die kaufmännische Bilanz u. der steuerbare Gewerbeertrag. 5. Aufl. (VIII, 354 S.) 8°. Berlin, C. Heymann. 1914. M 8.—; geb. M 9.—. Inhalt: I. Die kaufmännischen Bilanzen u. ihre Formen. II. Die Handelsbücher. III. Die Behandlung der Buchergebnisse. IV. (Fortsetzung. Das 2. Geschäftsjahr.) V. Personenvereine.

Bilanzen der Aktiengesellschaften — *Rehm, Professor Dr. Herm.*, Die Bilanzen d. A.-G. u. G. m. b. H., Kommanditgesellschaften auf Aktien, eingetragene Genossenschaften, Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit, Hypotheken- u. Notenbanken u. Handelsgesellschaften überhaupt, nach deutschem u. österreichischem Handels-, Steuer-, Verwaltungs- u. Strafrecht. 2., völlig umgearb. Aufl. (XVI, 548 S.) München, J. Schweitzers Verl. 1914. M 21.—; geb. M 23.50. — Inhalt: I. Buch. Das materielle Bilanzrecht. Kapitel 1. Die Bewertungsgegenstände od. Bilanzposten im allgemeinen. (I. Die oberste Einteilung der Bilanzposten. II. Die bilanzfähigen Vermögensgegenstände [Aktiva]. III. Die Bilanzfähigkeit der Schulden u. anderer Vermögensgegenstände. IV. Die Bilanzart der Wechselforderungen u. Wechselschulden insbesondere. V. Die Erfolgsregulierung zwischen verschiedenen Geschäftsjahren. Kapitel 2. Einzelne Aktivposten. I. Die Errichtungs-, Einrichtungs- u. Verwaltungskosten. II. Das Disagio bei Ausgabe v. Teilschuldverschreibungen. Kapitel 3. Einzelne Passivposten. I. Das Grundkapital bei A.-G. u. G. m. b. H. II. Amortisierte Schuldverschreibungen. III. Die Abschreibungskonten. IV. Reservefonds u. Passivantizipationen. V. Reingewinn. Kapitel 4. Die Wertbemessung. I. Allgemeine Bewertungsregeln. II. Die Bewertung der Veräußerungs- u. Betriebsgegenstände. III. Die Bewertung der Forderungen u. Verbindlichkeiten im besonderen. IV. Die Frage der Kontinuität der Bilanzansätze. V. Einzelne Bilanzarten. II. Buch. Das Bilanzstrafrecht. Kapitel 1. Bilanzklarheit u. Bilanzwahrheit. Kapitel 2. Die Bilanzdelikte. III. Buch. Das Bilanzrecht des Wehrbeitrag-Gesetzes insbesondere.

Briefsteller — *Petersen, Dr. Otto,* Moderne Privatbriefe. Ein Buch üb. d. Kunst, stilgerechte u. eindrucksvolle Privatbriefe zu schreiben. (Bibliothek d. j. Kaufmanns. Bd. XXI.) Hamburg, Gebr. Paustian. 1914. M 1.20.

Feuerversicherung, die, der Industrie. Von *Ernst Weiland.* (XII, 334 u. 131 S.) 8°. Düsseldorf 72, Selbstverlag. 1913. Geb. M 10.—. — Inhalt: Einführung. Selbsthilfe der Versicherungsnehmer. Umfang des Versicherungsschutzes. Versicherungswert. Versicherungssumme. Mehrfache Versicherung. Ausgleichsmöglichkeiten. Versicherungsdauer. Beitragstechnik. Beitragszahlung. Prüfung des Versicherungsscheins. Veränderungen. Unerwünschte Risiken. Rohbau u. Montage-Versicherung. Technik der Schadenmeidung. Rechte Dritter. Beratung des Versicherungsnehmers. Die Führung. II. Tl. Die ersten Schritte nach Eintritt des Versicherungsfalles. Feststellung des Schadens u. Entschädigung. Zahlung der Entschädigung. Rechtsverhältnis nach dem Versicherungsfall. Streitigkeiten.

Finanzwissenschaft — *Siegfried, Dr. Bernh.*, Repetitorium der Finanzwissenschaft (98 S.) 8°. Bern, Stämpfli & Co. 1914. M 3.—.

Französisch — *Fromaigeat, E.*, Lectures françaises. Textes narratifs, dialogues et leçons de choses avec de notes explicatives et desexercices de syntaxe et de vocabulaire. 2. ed. Zürich, Art. Instit. Orell Füssli. 1914. Geb. M. 1.80.

Geldwesen — *Jastrow, J.*, Textbücher zu Studien üb. Wirtschaft u. Staat. Bd. IV. Geld u. Kredit. (VIII, 177 S.) 8°. Berlin, Georg Reimer. 1914. Geb. M 3.—. — Inhalt: I. Geschichte. Preisrevolution im Übergang vom M.-A. zur Neuzeit. — Kipper- u. Wipperzeit. — Geldtheorien in d. prakt. Münzverwaltg. — Wechselformulare. Banknote. Scheck usw. Begründung der deut. Goldwährung. II. Geltendes deutsches Recht. I. Geld. II. Reichsbank. III. Verzeichnis v. Reichsgesetzen. Anhang: Bankreform.

Getreideterminhandel — *Pinner, Dr. Walter,* Der Getreideterminhandel in Deutschland vor u. seit der Reichsbörsengesetzgebung. (VI, 90 S.) 8°. Berlin, Jul. Springer. 1914. M 2.80. — Inhalt: A. Darstellung u. wirtschaftliche Bedeutung des Getreideterminhandels. B. Der Getreideterminhandel an den deutschen Produktenbörsen vor der Reichsbörsengesetzgebung. C. Die Börsengesetzgebung.

Handelsgesellschaften — *Gotthardt, Geo.*, Die verschiedenen Formen der Handelsgesellschaften in ihrer wirtschaftl. Bedeutung. (Aktiengesellschaft, offene Handelsgesellschaft, Kommanditgesellschaft, stille Gesellschaft,

Gesellschaft m. b. H., Gewerkschaft) in leicht faßlicher Weise dargestellt. (106 S.) Berlin, F. Vahlen. 1912. M. 2.20.

Handelskorrespondenz — *Carpenter, H.*, Einführung in die englische Handelskorrespondenz mit besonderer Rücksicht auf den kfm. Briefstil. (IX, 283 S.) gr.-8°. Heidelberg, J. Groos' Verl. 1914. Geb. M 3 20.

Konkursrecht, das, in der Schweiz. Wegweiser f. Schuldner u. Gläubiger. Praktische Darstellung in Fragen und Antworten v. O. Leimgruber. (X, 135 S.) 8°. Zürich, Art. Institut Orell Füssli. 1914. Geb. Fr. 2.—.

Konservenfabrik — *Eikenroth, Herm.*, Zweimonatiger Geschäftsgang e. Konservenfabrik. Mit kurzer Einführung in d. volkswirtschaftl. u. privatwirtschaftl. Organisation dieses Geschäftszweiges. (Lehrgänge f. d. Unterr. in d. Handelsbetriebslehre an kaufm. Fortbildungsschulen. Hrsg. im Auftrage d. Handelskammer f. d. Herzogt. Braunschweig v. H. Karster.) (28 S.) 8°. Braunschweig, E. Appelhans & Co. 1914. M —.50.

Kuxe. Kuxenmarkt, der rheinisch-westfälische, im J. 1913. Jahresbericht v. Gebr. Stern, Dortmund. (XXIV, 347 S. m. 8 Tab. 8°. Dortmund, C. L. Krüger. Inhalt: Berichte über: Steinkohlenzechen. Braunkohlenwerke. Kaliunternehmungen. Erzbergwerke. Verschiedene Unternehmungen.

Lesebuch f. kaufmännische Mädchenschulen. Ein Haus- u. Hilfsbuch f. die schulentlassene weibliche Jugend in kfm. Schulen jeder Art. Hrsg. v. Paul Stecher (IV, 270 S.) 8°. Breslau, Priebatsch. 1914. Geb. M 2.—.

Patentrecherche — *Thomescheit, M.*, Die Patentrecherche. Wegweiser zur Ermittlg. deutscher u. ausländischer Patentschutzrechte u. zur Feststellung der den Exporthandel schädigenden Scheinpatente. (VIII, 145 S.) 8°. Berlin. J. Springer. 1914. Geb. M 3.—. — Inhalt: Ägypten. Agentinien. Australien. Belgien. Brasilien. Canada. Dänemark. Deutschland. Frankreich. Großbritannien. Italien. Japan. Luxemburg. Mexiko. Niederlande. Norwegen. Österreich. Portugal. Rußland. Schweden. Schweiz. Spanien. Südafrika (Transvaal). Ungarn. Ver. Staaten Nordamerikas.

Technikerrecht. Eine systematische Darstellung des Rechtes der Werkmeister, Techniker u. a. Industriebeamten. Von *Gg. Baum* u. *F. Grunspoch.* Düsseldorf, Werkmeister-Buchhdlg. 14.

Vermögenssteuern — *Schumann, A.*, Die Vermögenssteuern. Ergänzungssteuer. — Wehrbeitrag. — Besitzsteuer. — Reichserbschaftssteuer nach den preuß. Ausführungs-Vorschriften mit zahlreichen Berechnungsbeispielen, Tabellen u. Mustern f. Anzeigen, Berufungen u. Einsprüche. (VIII, 252 S.) 8°. Berlin, Haude & Spener. 1914. M 3.—.

Weinhandel, der, in Baden. Von *K. Böhning.* (Mannheimer Hochschul-Studien. Hrsg. v. Prof. Dr. Nicklisch.) 104 S.) gr.-8°. Mannheim, J. Bensheimer. 1914. M 2.50. Inh.: Der Sitz des bad. Weinhandels. — Die Einrichtung u. d. Geschäftsbetrieb e. mod. Weinhandlung. Der Einkauf der Weine. Der Verkauf. Die Lagerbuchführung. Selbstkostenpreis, Betriebskosten u. Kalkulation im Weinhandel. Die Weinsteuer in Baden. Der Handel mit ausländ. Wein. Die Ausschaltungstendenzen im Weinhandel. Die genossenschaftl. Organisation des bad. Weinbaues u. ihre Bedeutg. f. d. Weinhandel. Die wirtschaftliche Lage.

Wertpapiere — *Jacobs, Dr. Paul*, Die Zulassung v. Wertpapieren zum Börsenhandel. (VIII, 126 S.) 8°. Berlin, J. Springer. 1914. M 4.— Inhalt: I. Die volkswirtschaftlichen Funktionen der Effektenbörse. II. Die Zulassung v. Wertpapieren zum Börsenhandel vor dem Gesetz von 1896. III. Die Organisation der Zulassungsstelle. IV. Die Vorbedingungen f. d. Zulassung v. Wertpapieren zum Börsenhandel u. die Pflichten der Zulassungsstelle. V. Die Verwaltungsgrundsätze d. Zulassungsstelle u. die Kontrolle der Regierung. VI. Zusammenfassung u. Vorschläge zum Ausbau.

Wirtschaftslehre — *Calwer, Richard*, Das Wirtschaftsjahr 1912. Jahresberichte üb. den Wirtschafts- u. Arbeitsmarkt. I. Tl. Handel u. Wandel. gr. 8°. Jena, G. Fischer. 1914. M 16. — Inhalt: Konjunkturlage. Entwicklung d. Produktion. Kartellwesen. Die Lage d. Arbeitsmarktes. Streiks u. Aussperrungen. Landwirtschaft. Bergbau. Eisengewerbe. Metalle u. Maschinen. Textilgewerbe. Bekleidung. Nahrungs- u. Genußmittelgewerbe. Baugewerbe. Geldmarkt. Börse u. Bankwesen. Auswärtiger Handel. Verkehrswesen. Einkommen u. Konsum-Warenpreise.

Zugabenunwesen — *Lohe*, Zur gesetzlichen Regelung des Zugabenunwesens. Gutachten. Hamburg, Deutsche Verlagsgesellschaft 14.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Abschreibungen — *Goedecke, C. H.*, Die Verwendung von Abschreibungen. Technik u. Wirtschaft VII. 4.

Amortisationshypothek. Von *Frdr. Bendixen.* Bank-Archiv XIII. 13.

Bankkraft Berlins, die. Intern. Volksw. XXIV. 24.

Beamtenreaktionäre. Plutus XI. 14.

Börsentermingeschäft — *Nußbaum, Dr. A.*, Zum Begriff des offiziellen Börsentermingeschäfts. Bank-Archiv XIII. 13.

Bourgeois — *Rosenbaum, Ed.*, Über Wesen u. Werden der Bourgeois. Wohlfahrt u. Wirtschaft I. 3.

Einfuhrscheine — *Gruntzel, Jos.*, Der deutsch-russische Konflikt wegen der Einfuhrscheine. Das Handelsmuseum Bd. XXIX. N. 16.

G. m. b. H. — *Neukamp*, Die Haftung der Gesellschafter einer Gesellschaft m. b. H. bei versch. Emissionen. Bank-Archiv XIII. 12.

Handelsbilanz u. Industrieentwicklung. Von *G. Stolper.* Österr. Volksw. VI. 26.

Handelsbilanz u. Kreditpolitik. Von *Dr. Gustav Stolper.* Der österr. Volksw. VI. 28.

Kaufleute — *Pudor, Dr. H.*, Die Geschmacksbildung des Kaufmanns. Wohlfahrt u. Wirtschaft I. 3.

— *Wiernik, L.*, Gelehrte Kaufleute. Wohlfahrt und Wirtschaft I. 3.

Kohlenhandel — *Zickert, Herm.*, Berliner Kohlenhandel. Plutus XI. 13.

Kommunalbesteuerung der Banken. Bank-Archiv XIII. 13.

Leipziger Frühjahrs-Engros-Messe 1914. Von *R. Romm.* Organisation XVI. April.

Lohn u. Lohnmethoden. Von *P. Martell.* Ztschr. f. Buchhaltung XXII. 12.

Maschinenbau-Aktiengesellschaften — *Werner, E.*, Die finanziellen Ergebnisse d. deutschen Maschinenbau-A.-G. Technik u. Wirtschaft VI. 12.

Nachrichtendienst. Der Ausbau unseres amtlichen Nachrichtendienstes. Die Reorganisation des Handelssachverständigen-Institutes. Deutsche Export-Revue VI. 13.

Organisation, Betrieb u. Buchführung. Von *Prof. Dr. Fr. Schär.* Plutus XI. 14.

— **des Einkaufswesens eines Eisenhüttenwerkes.** Von *Ernst Levy.* Ztschr. f. hdw. Forschg. VIII. 17.

Personalorganisation u. Kontrolle in amerikanischen Geschäftsbetrieben. Von *B. Romm.* Das Kontor VIII, 1.

Privatvermögen — *Zetzmann*, Die Feststellg. d. Privatvermögens. Technik u. Wirtschaft VI. 12.

Registratur — *Redtmann*, Wie richte ich meine Registratur ein? Welt d. Kfm. X. 7.

Reichsbank. Die Reichsbank u. d. sogenante Geldmarkt. Von *A. Lansburgh.* Bank 1914. 3.

Sachverständige. Plutus XI. 13.

Sparkassenwesen — *Seidel, Max*, Das Sparkassenwesen einiger europ. Staaten in Gesetzgebung, Einrichtungen u. Ergebnissen. Bank 1914. 3.

Tabaktrust, der amerikanische u. Europa. Österr. Volksw. VI. 26.

Taylor-System, das sogenannte, vom Standpunkt des Organisators aus betrachtet, von Direktor *Hugo Borst*, Stuttgart. Sonderabdruck aus den „Mitt. des Württemb. Bezirksvereins des Vereins Deutscher Ingenieure". 8°. 36 S.

Textilwaren — *Vogel, Wilhelm*, Qualitätsverschlechterung der Textilwaren. Wohlfahrt u. Wirtschaft I. 4.

Tilgungshypotheken. Von *Ludw. Eschwege.* Bank 1914. 3.

Vereinigte Staaten — *Schmidt, Ludw. W.*, Der kaufmännische Wettbewerb der Vereinigten v. Amerika in Süd- u. Mittelamerika u. d. Monroe-Doktrin. Technik u. Wirtschaft VII. 3.

Weltnachrichtendienst u. deutsches Wirtschaftsinteresse. Technik u. Wirtschaft VII. 3.

Wirtschaftslehre — *Schmalenbach, E.*, Über den Weiterbau der Wirtschaftslehre der Fabriken. Ztschr. f. hdw. Forschg. VIII. 7.

Zeit- und Streitfragen, wirtschafts- u. naturwissenschaftl. 1914, Heft 7, enthält: Menschwerdung, e. embryologische Studie nach dem gegenwärtigen Stande der Forschung, von Dr. M. Dietze — Resultate, Dokumente und Kritik der Antitrustbewegung. Erziehung, ein Beitrag zur Soziologie der Persönlichkeit, von Dr. phil M. Ernst. — Köln 1914. — Millionen u. Millionäre. — Ursprung u. Wachstum der Sprache. — Geburtenrückgang und Prostitution (Kritiken). Jährl. 12 Hefte M 5.—, bei Cordel & Renné, G. m. b. H., Charlottenburg V., Witzlebenstraße 40. Heft 1 bis 6 enthalten unter anderem: Der Tabaktrust, seine Verträge, seine Verurteilung und den gerichtlichen Auflösungsbeschluß aus dem Englischen übersetzt.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

American Year Book. A record of events & progress 1913. 12 sh. 6 d. netto. Verlag: Appleton.

Angell, Norman. The Foundations of international polity. 284 S. 3 sh. 6 d. netto. Verlag: Heinemann.

Bradshaw. Railway manual, shareholder's guide & directory 1914. 12 sh. netto. Verlag: H. Blacklock.

Commercial Laws of the World. — Sweden and Norway. 459 S. 42 sh. netto. Verlag: Sweet & M.

English Address Book of British & North American residents, business houses, institutions etc. in the Argentine Republic 1914. 434 S. 6 sh. netto. Verlag: Ledger.

Foreign Office List. Diplomatic & consular year book for 1914. 10 sh. 6 d. netto. Verlag: Harrison & Sons.

Inglis, J. G. Percentage Reckoner „Long Range". 7 sh. 6 d. netto. Verlag: Gall & J.

Inventors' and patentees' year book 1914. 739 S. 7 sh. 6 d. netto. Verlag: Dexter Press, Manchester.

„Japan Gazette". Japan Year Book 1913/14. 5 sh. netto. Verlag: Routledge.

Knauth, O. W. The Policy of the United States towards industrial monopoly. 230 S. (Columbia University.) 8 sh. netto. Verlag: P. S. King.

Lanskail, T. R. Importers' sterling advance tables. 186 S. 8 sh. netto. Verlag: Sell.

Lawrence's. Deeds of arrangement & statutory compositions & schemes. 232 S. 7 sh. 6 d. netto. Verlag: Stevens & Sons.

Lennard, Reginald. Economic notes on English agricultural wages. 166 S. 5 sh. netto. Verlag: Macmillan.

Lissenden, G. B. & Mackey, D. Practice and law of export trading. 2 sh. netto. Verlag: E. Wilson.

London 1914. Illustrated Guide. 1 sh. netto. Verlag: Ward.

Macdonalds English Directory. 2 Bände. 50 sh. netto. Verlag: W. Macdonald.

Mc Keever, W. A. Industrial training of the Boy. 48 S. 1 sh. netto. Verlag: Ewart, Seymour.

Mallock, W. H. Social reform: an examination of the increase & distribution of wealth. 404 S. 6 sh. netto. Verlag: Murray.

Mercantile Navy List and Maritime Directory 1914. 12 sh. netto. Verlag: Spottiswoode.

Mexican Year Book 1914. 21 sh. netto. Verlag: Mc Corquodale.

Morley, Edith. Women workers in seven professions: a survey of their economic conditions & prospects. 334 S. 6 sh. netto. Verlag: Routledge.

National Society for the study of education 13 th year book. (Univ. of Chicago Press.) 3 sh. netto. Verlag: Cambridge Univ. Press.

Osborne, A. A. Speculation on the New York Stock Exchange. 172 S. (Columbia University.) 6 sh. netto. Verlag: P. S. King.

Perry's Directory of Great Britain & Ireland 1914. 3247 S. 30 sh. netto. Verlag: Perry.

Philips' Chamber of Commerce Atlas. 6 sh. netto. Verlag: G. Philip.

Roome's Criminal offences in bankruptcy. 3 sh. 6 d. netto. Verlag: Butterworth.

Rowntree, B. Seebohm. The way to industrial peace. 188 S. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Unwin.

Russian Year Book 1914. 754 S. 10 sh. 6 d. netto. Verlag: Eyre & Spottiswoode.

Mitteilungen.

Jeder Tag der Arbeit stellt die weitgehendsten Anforderungen an unsere Körper- und Nervenkraft. Darum sollte der moderne Mensch vor allem daran denken, sich gesund und leistungsfähig zu erhalten und für vollwertigen Ersatz der verbrauchten Stoffe sorgen.

Das in mehr als 19000 schriftlichen Gutachten erster Ärzte empfohlene Mittel für alle, die sich matt und elend fühlen, heißt *Sanatogen.* Sanatogen führt dem erschöpften Organismus gerade diejenigen Stoffe zu, deren er zur völligen Neubelebung und Verjüngung, zur Hebung aller seiner Kräfte und Leistungen bedarf. Bei Gelegenheit des *„Internationalen Medizinischen Kongresses in London 1913"* ist es übrigens als einziges von den der Beurteilung unterliegenden Nährpräparaten mit dem *„Grand Prix"* ausgezeichnet worden.

Wir verweisen ausdrücklich auf den der vorigen Nummer beigelegenen Prospekt der Sanatogenwerke *Bauer & Cie., Berlin SW. 48,* womit auch eine Gratisprobe des bewährten Mittels sowie belehrende Broschüren angeboten werden.

Der heutigen Nummer liegt ein Prospekt über die soeben erschienene zweite Auflage des vortrefflichen *„Handbuchs der Politik"* bei. Infolge erheblicher Verbesserungen und Erweiterungen ist das Werk von zwei auf drei Bände angewachsen, sein bisheriger Preis aber beibehalten worden. Daneben wurde für Bücherliebhaber eine Halblederausgabe veranstaltet. Die Buchhandlung *Karl Block* in *Breslau* bietet den sofortigen Bezug des ganzen Werkes gegen geringe monatliche Teilzahlungen an und erleichtert so in dankenswerter Weise seine Anschaffung. Über das von der Elite unserer Gelehrtenwelt herausgegebene „Handbuch der Politik" orientieren die Inhaltsangabe und eine Fülle ausgezeichneter Besprechungen auf dem der vorliegenden Nummer beigegebenen Prospekt. Es sei unseren Lesern zur Vertiefung politischer und wirtschaftlicher Bildung aufrichtig empfohlen. — Der Prospekt des *Verlags George Westermann in Braunschweig* verdient ebenfalls die Aufmerksamkeit unserer Leser. *„Deutschlands Stellung im Welthandel und im Weltverkehr"* wird in dem dort angezeigten Buche behandelt, und dieses Gebiet ist des besonderen Interesses unserer Leser sicher! — Für unsere Leser liegt ferner der heutigen Nummer ein Prospekt, betreffend die *Original-Unterrichtsbriefe* zur Erlernung fremder Sprachen nach der Methode *Toussaint-Langenscheidt,* bei, worauf wir alle diejenigen aufmerksam machen, die sich die Kenntnis dieser Sprachen sicher, bequem und ohne große Kosten durch Selbststudium (ohne Lehrer) aneignen wollen. — Die *Langenscheidtsche Verlagsbuchhandlung (Prof. G. Langenscheidt), Berlin-Schöneberg, Bahnstraße 29/30,* sendet auf Wunsch ausführliche Prospekte kostenlos zur Ansicht. Bei Benutzung der obigem Prospekte beigefügten Bestellkarte bitten wir den Titel unserer Zeitung anzugeben. — Die bekannte Firma *Abraham Dürninger & Co. in Herrnhut* hat ferner diesem Hefte einen Prospekt über *gute und preiswerte Zigarren* beigelegt, der ebenfalls unsern Lesern sicher willkommen ist.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. $^1/_1$ Seite M 100.—, $^1/_2$ Seite M 55.—, $^1/_4$ Seite M 30.—, $^1/_8$ Seite M 16.—, $^1/_1$ Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 3 LEIPZIG · JUNI 1914 7. JAHRG.

Monatsübersicht zur Rundschau.

Sicher ist, daß die in gleicher Stärke andauernde wirtschaftliche Depression in ihrer Schärfe um so mehr empfunden wird, als sie noch immer nicht dem wirtschaftlichen Aufschwung, den man für das Frühjahr 1914 fast allgemein prophezeite, Platz machen will. Und es ist gut so. Läßt man einen in mancher Hinsicht passenden Vergleich zu, so darf man sagen, daß gerade wie eine Krankheit am menschlichen Körper, eine Periode des Konjunkturrückgangs nicht plötzlich zurückgedämmt werden kann, ohne daß Giftstoffe zurückbleiben, daß beide sich gewissermaßen ausgetobt haben müssen, ehe der Organismus in Stand gesetzt wird, seine Kräfte zu reorganisieren. Die Hoffnungen auf eine Besserung der wirtschaftlichen Verhältnisse nach einer so kurzen Zeitperiode waren nicht berechtigt, denn die Wunden, die der Konjunkturrückgang dem Wirtschaftsleben geschlagen hat, waren zu schwer, als daß sie in einigen wenigen Monaten hätten ausgeheilt werden können. Der Ausspruch des Leiters der Allgemeinen Elektrizitäts-Gesellschaft, Geheimrat Rathenaus, „daß der Tiefpunkt der konjunkturellen Einsenkung zurzeit erreicht, vielleicht schon etwas überschritten sei", entbehrt sicher nicht der Berechtigung. Wenn man nur einen kurzen Blick auf die Verhältnisse an den Geldmärkten wirft, wo seit langer Zeit eine enorme Geldfülle herrscht, die, als solche ein Symptom der Reorganisationsperiode, durch ihre Beständigkeit auf den nicht allzufernen Termin des allmählichen Aufschwungs hinzuweisen vermag, hat man schon einen untrüglichen Beweis für die aus berufenem Munde kommende Behauptung. — Wie die Konjunkturverhältnisse der letzten Jahre den Syndikatsgedanken noch weiter in Handel und Gewerbe hineingetragen haben, so sind sie auch nicht die letzte Ursache für das Zustandekommen der Vereinigung der Privatbankiers und für die, allerdings noch nicht abgeschlossene Bildung des Bankprovisionen-Kartells. War der Zusammenschlußgedanke auch schon früher in den Kreisen der Provinzbanken aufgetaucht und erörtert worden aus einem Gefühl heraus, das sich gegen die Lethargie, mit der man dem Anwachsen der Riesenkonzerne und dem allgemeinen Konzentrationsprinzip gegenüberstand, sträubte, so wurde doch jetzt erst durch eine gewisse Dringlichkeit der wirtschaftlichen Verhältnisse der Plan eines Zusammenschlusses der Ausführung nahe gebracht. Wenn auch die Privatbanken durch ihre Vereinigung sich zu den Großbanken nicht in einen konkurrenzähnlichen Gegensatz stellen wollen und können, weil einerseits durch das Konzentrationsprinzip in unserem Bankwesen schon zu viele bedeutendere Privatbankfirmen in unseren Großbanken aufgegangen sind, d. h., weil die wirtschaftliche Stärke der Privatbanken zusammengenommen den großen Instituten gegenüber nicht mehr konkurrenzfähig ist, weil andererseits das Gros der Provinzbanken schon zu sehr in Abhängigkeit von ihren großstädtischen Verbindungen geraten ist, so werden sie doch in Zukunft durch ihre gemeinsame Kapitalstärke Aufgaben übernehmen können, deren Erfüllung bisher allein als ein Monopol der Großbanken betrachtet werden mußte. — Das Bankprovisionen-Kartell, das als Vorläufer gleichsam die Vereinigung, bekannt unter dem Namen „Abmachungen der Banken und Bankiers", schon seit Juni vorigen Jahres besitzt, dürfte nun allmählich praktisch in Aktion treten können. Die Angelegenheit wird besonders dadurch noch eine Beschleunigung erfahren, daß verschiedene Berliner Banken ihre weitere Zugehörigkeit zu den „Allgemeinen Abmachungen der Banken und Bankiers" von dem Zustandekommen des Provisionen-Kartells abhängig gemacht haben. Greift man zwei Punkte aus den bisher verlauteten Bestimmungen heraus, so kann man sich schon im wesentlichen ein Bild von dem Charakter der Vereinbarungen machen. Den Provinzbankiers soll zugestanden werden, $^1/_2$ $^0/_{00}$ Provision der Kundschaft gegenüber weniger zu berechnen als die großen Banken, ein Entgegenkommen, das sicher zum Teil auch aus der Diskussion über die bestehenden „Abmachungen" seinen Grund herleiten darf, in der von verschiedener Seite gesagt wurde, daß die Privatbanken gewissermaßen nur durch Anpassen an die persönlichen Verhältnisse ihrer Kunden und durch die daraus resultierende, manchmal niedrigere Provisionsberechnung der Großbankfiliale gegenüber ihren Verdienst fand. Die Bestimmung aber, nach der „die den Bankvereinigungen an den auswärtigen Bankplätzen angehörigen Banken und Bankiers ihre Effektengeschäfte am Berliner Markte nur durch Bankfirmen ausführen lassen sollen, die diesen Vereinbarungen beigetreten sind", zeigt, daß obengenannter Vorteil nur ein Äquivalent bedeutet, das den Provinzbanken gewährt wird, ein Äquivalent, das als vollwertig aber nicht angesehen zu werden braucht, wenn man berücksichtigt, daß sich die Provinzbanken durch ihren Eintritt in das Provisionskartell den Satzungen bedingungslos unterwerfen sollen, während sich die Großbanken ihre Entschließungen noch vorbehalten.

Bürklin.

Die einheitliche Deutung der Buchungsvorgänge.

Ein Beitrag zur Theorie der Buchführung.

Von Hans Hanisch, München.

Theorie kann zweifaches bedeuten. Sie ist erstens die vollständige systematische Darstellung der Tatsachen. In diesem Sinne nennt der Praktiker die Hochschullehrer, die Buchführung vortragen, Theoretiker, wobei er allerdings gewöhnlich übersieht, daß Praxis und Theorie sich nicht durch ihren Gegenstand selbst, sondern nur durch seinen Umfang und die Anordnung seiner Teile unterscheiden.

In der Wissenschaft kommt dem Worte Theorie regelmäßig die andere Bedeutung zu. Hier ist Theorie die einheitliche Erklärung eines Tatsachenkomplexes aus einem Prinzip.

Die Theorie der Buchführung hat sich vorwiegend mit der Frage befaßt, welches Prinzip denn der Verteilung der Einträge auf die Soll- und Habenseiten der Konten zugrunde liege.

Die Personifikationstheorie gibt in ihrer Antwort eine Deutung, die den Vorzug der Einheitlichkeit für sich hat. Die Personifikationstheorie ist aber am Anfang der Kontenentwicklung stehen geblieben, insofern die von ihr gebotene Erklärung nur den Tatbestand der Personenkonten trifft; in ihnen gilt freilich ausnahmslos, daß der Konteninhaber, der eine Leistung empfängt, zu belasten, derjenige dagegen, der sie gewährt, zu erkennen ist. Für alle übrigen Konten wird die Deutung zum Bilde, das bei einer Anzahl von ihnen wie bei Kassa, Warenkonto, Wechselkonto noch verstanden werden kann, bei sehr vielen aber schlechthin unverständlich ist und verdunkelt, statt daß es erhellt.

Viel tiefer dringt die Zweikontenreihentheorie in das Wesen der doppelten Buchführung ein.

Das Ziel, das Gemeinsame aller Konten aufzudecken, hat freilich auch sie nicht erreicht. Sie muß zwei Reihen von Konten unterscheiden; die eine umfaßt die Konten der Vermögensteile und der Verbindlichkeiten, die andere die Konten des Reinvermögens. Innerhalb einer jeden Reihe liegt das Gemeinsame der zu ihr gehörenden Konten darin, daß Mehrung und Minderung des Vermögens immer auf einer bestimmten Kontoseite erscheinen; dabei zeigt sich, daß ein Gegensatz zwischen den beiden Reihen besteht.

Der Mangel der Zweikontenreihen-Theorie ist sonach lediglich der, daß ihre Erklärung der Buchungsvorgänge nicht einheitlich ist. Das reicht aber aus, um der Zweikontenreihen-Theorie die Bedeutung einer Theorie zu nehmen. Denn zum Wesen der Theorie gehört, daß sie eine einheitliche Erklärung der Tatsachen gebe.

Es muß jedoch anerkannt werden, daß die Unterscheidung der beiden Kontenreihen ein sehr fruchtbarer Gedanke gewesen ist. Sie wird es in noch höherem Grade sein und die Erkenntnis von dem Wesen der doppelten Buchführung weiter vertiefen, wenn das Verhältnis der beiden Kontenreihen zueinander eine schärfere Fassung erhält. Da die erste Reihe eine Darstellung der Vermögensteile und der Verbindlichkeiten enthält und die zweite eine Darstellung des Reinvermögens; da ferner das Reinvermögen nichts anderes ist als die Summe der Vermögensteile vermindert um die Verbindlichkeiten, so wird man das Wesen der doppelten Buchführung so bezeichnen können: sie führt eine zweifache Rechnung über das Reinvermögen; das eine Mal beobachtet sie es in seiner konkreten Erscheinungsweise als Vermögensteile und Verbindlichkeiten, das andere Mal als reines Abstraktum.

Es ist sehr schade, daß es nicht gelingen will, aus dieser Erkenntnis heraus eine einheitliche Erklärung der Buchungen zu geben.

Den Mangel der Zweikontenreihen-Theorie trachtet die Einkontenreihe-Theorie zu heilen. Um eine einheitliche Erklärung der Tatsachen zu geben, sucht sie zunächst das Gemeinsame sämtlicher Konten festzustellen. Man muß zugeben, daß das richtige wissenschaftliche Methode ist. Es werden die Buchungsposten in positive und negative geschieden, und als leitendes Prinzip verkündet man, daß die positiven Posten auf die Sollseiten kommen, die negativen auf die Habenseiten. Dies sei sämtlichen Konten gemein.

Vorweg sei betont, daß der Streit, der zwischen den beiden Theorien in bald schärferen, bald milderen Formen bestanden hat und wohl noch weitergeführt wird, schwer zu verstehen ist.

Selbst wenn die Einkontenreihe-Theorie vollkommen recht hätte, so würde daraus noch lange nicht folgen, daß die Zweikontenreihen-Theorie falsch sei. Was sie lehrt, ist unumstößliche Tatsache, nur leider zur Theorie nicht tauglich. Und umgekehrt: wer die Richtigkeit ihres Inhaltes anerkennt, sagt damit rein gar nichts aus über Richtigkeit oder Irrtum der Einkontenreihe-Theorie. Die beiden sind nicht Gegensätze, sie stehen nur auf verschiedenen Stufen der Abstraktion: die eine stellt Gemeinsames fest für je eine von zwei Kontenreihen, die andere sucht höher zu steigen und gleich das Gemeinsame darzulegen, das sämtliche Konten haben. Selbst der begeistertste Verteidiger der Einkontenreihe-Theorie wird jedoch nicht leugnen können, daß es ein Reinvermögen gibt, daß dessen wesentlicher Bestandteil auf dem Kapitalkonto erscheint, daß bei Erhöhung des Kapitals durch bare Einzahlung die Mehrung des Reinvermögens im Kassekonto auf der Sollseite auftritt, im Kapitalkonto auf der Habenseite, daß also, wenn man pflichtgemäß die Natur der Tatsachen ausschlaggebend in der wissenschaftlichen Forschung sein läßt, die Konten unter dem Gesichtspunkte der Mehrung und Minderung des Reinvermögens so eingeteilt werden müssen, wie die Zweikontenreihen-Theorie sie einteilt.

Wichtiger jedoch sind die Fragen nach der Tauglichkeit und der Richtigkeit der Einkontenreihe-Theorie.

Gibt sie eine einheitliche Erklärung der Buchungsvorgänge?

Scheinbar ja: „Die positiven Posten werden auf die linken Seiten der Konten gesetzt, die negativen auf die rechten."

Wenn man aber weiterforscht, was denn die positiven Posten sind und was die negativen, da geht die Einheitlichkeit schon in die Brüche. Denn geantwortet wird mit Aufzählungen: „Positive Posten entstehen aus der Verbuchung

a) der bilanzmäßigen Aktiven,
b) der Zugänge neuer Aktiven,
c) der Abgänge von Passiven."

„Negative Posten entstehen aus der Verbuchung

a) der bilanzmäßigen Passiven (Schulden und Reinvermögen),
b) der Zugänge neuer Passiven,
c) der Abgänge von Aktiven."

Man begreift, daß der Weg der Aufzählung gewählt wurde. Es dürfte wohl dem gewiegtesten Kenner der Sache schwer fallen, jeweils für a, b, c das gemeinsame Merkmal nachzuweisen, das mit dem Namen positiv oder negativ bezeichnet werden könnte.

Dazu kommt ein anderes. Die Bestimmung der positiven und der negativen Posten ist auch deshalb unzulänglich, weil sie nicht alle möglichen Fälle umfaßt. Zum Beweise ein paar Beispiele.

1. Brandschadenkonto an Gebäudekonto.
2. Agentenprovisionskonto an Kreditoren.
3. Verlust- u. Gewinnkonto an Provisionskonto.
4. Verlust- u. Gewinnkonto an Kapitalkonto.

Es braucht kaum gesagt zu werden, daß Brandschaden weder a, noch c ist; b ist er nur im Falle der Versicherung und auch dann nicht unter allen Umständen und nicht immer in der gebuchten Höhe.

Die Agentenprovision wird gebucht nach Ablauf der Abrechnungsperiode, sofern die vermittelten Geschäfte zu einem guten Ende geführt wurden. Es kann bei Verbuchung der Agentenprovision nicht daran gedacht werden, daß sie die Dienste des Agenten darstelle und daher ein Aktivum sei; denn der Wert der Agentendienste steckt in den weit zurückliegenden Buchungen

Debitoren an Waren

und

Kasse an Debitoren.

Agentenprovision ist weder a noch b, noch c.

Das Gleiche gilt für Gewinn- und Verlustkonto in den Beispielen 3 und 4.

Es würde nicht schwer sein, die Zahl der Beispiele zu vermehren.

Man wird deshalb feststellen müssen, daß die Einkontenreihe-Theorie keine einheitliche und vollständige Erklärung der Buchungsvorgänge liefert. Sie steht auch in dieser Beziehung noch hinter der Zweikontenreihen-Theorie zurück.

Die Erklärung, welche die Einkontenreihe-Theorie von den Buchungen gibt, ist auch nicht richtig. Es ist irrig, daß die positiven Posten immer auf der Sollseite stünden und die negativen auf der Habenseite.

Die Definitionsformel der negativen Zahl — n ist: — n = a — (a + n), i. W.: eine negative Zahl entsteht, wenn der Minuendus kleiner ist als der Subtrahendus. Das Konto stellt immer eine Subtraktion dar, wie die Ermittlung des Saldos zeigt. Es mag Konten geben, bei deren Betrachtung man im Zweifel sein kann, was ursprünglich Minuend und was Subtrahend ist. Sicher aber gibt es andere, wo jeder Zweifel ausgeschlossen ist; dahin gehören Kassekonto, Debitorenkonto, Kreditorenkonto, Kapitalkonto, Gewinn- und Verlustkonto u. a.

Zeigt Gewinn- und Verlustkonto einen Stand, wie er dem Zwecke der Wirtschaftsführung entspricht, etwa

Soll	Gewinn- und Verlustkonto		Haben
Zus.	15000	Zus.	20000

so wird niemand zweifeln, daß die Subtraktion lautet:

20000 — 15000.

Wer die Dinge wissenschaftlich untersucht, wird folgerichtig verfahren und auch in allen anderen Fällen die Habensumme dieses Kontos als Minuend ansehen müssen. Bei

Soll	Gewinn- und Verlustkonto		Haben
Zus.	22000	Zus.	20000

würde die Subtraktion mithin sein:

20000 — 22000 = — 2000.

Das Ergebnis entspricht durchaus der allgemeinen Auffassung: ein negativer Erfolg kann nur und muß immer dann festgestellt werden, wenn die Sollseite größer ist als die Habenseite. Wie wäre das aber möglich, wenn auf der Sollseite stets positive Posten verbucht würden?

Ähnlich liegen die Dinge beim Kapitalkonto.

Soll	X. Y., Kapital		Haben
An Gewinn u. Verlust	9000	Per Bilanz	7000

Der Kapitalanteil des Gesellschafters X. Y. ist

7000 — 9000 = — 2000.

Wird jemand Bedenken haben, zu sagen, daß das Kapitalkonto des X. Y. ein negatives Kapital von M 2000 ausweise?

Folgerung wie oben.

Sonach ergibt sich, daß die sogenannten Kontentheorien nicht geeignet sind, eine einheitliche und in allen Fällen anwendbare Erklärung für die Verteilung der Buchungsposten auf die Soll- und Habenseiten der Konten zu liefern. Die Einkontenreihe-Theorie steht zudem im Widerspruch zu Tatsachen, die sie erklären will.

Das Bedürfnis nach einer einheitlichen Erklärung der Buchungsvorgänge besteht jedoch fort, und jeder wird sich helfen, so gut er kann. Ich habe es in folgender Weise versucht.

Grundlage ist die Betrachtung einer großen Zahl von Beispielen.

Kasse	an	Debitoren
Debitoren	„	Waren
Wechsel	„	Debitoren
Waren	„	Kreditoren
Löhne	„	Kasse
Abschreibungen	„	Maschinen
Provisionskonto	„	Kasse
Unkosten	„	Kasse
	usf.	

Allen Buchungen auf den Sollseiten ist gemeinsam, daß sie in dem Namen des gebrauchten Kontos angeben, wo ein bestimmter Vermögensteil geblieben ist: er ist in die Kasse gekommen, mit den Forderungen an die Geschäftsfreunde, oder mit dem Bestande an Wechseln oder Waren vereinigt, für Löhne, Provision oder Unkosten aufgewendet worden, in Form von Abschreibungen aus dem buchmäßigen Vermögen verschwunden usf.

In allen diesen Fällen wird der Verbleib des Vermögensteiles durch die Sollbuchung unmittelbar bezeichnet.

Den Habenbuchungen ist gemeinsam, daß sie den Vermögensteil, dessen Verbleib in der Sollbuchung festgestellt wurde, nach seiner Herkunft näher bestimmen, und zwar gleichfalls durch den Namen des gebrauchten Kontos.

In einer Anzahl von Fällen bezeichnet die Sollbuchung den Verbleib des Vermögensteiles nur mittelbar.

Gewinn- u. Verlustkonto an Provisionskonto
Gewinn- u. Verlustkonto „ Versicherungskonto

Hier gibt die Sollbuchung an, daß der Vermögensteil, der seinerzeit für Provision oder Versicherung aufgewendet wurde, endgültig als verschwunden, als „verloren" angesehen werden muß. Die Habenbuchung dient auch in diesen Fällen dazu, den Posten der Sollbuchung näher zu bestimmen, diesmal nach seiner Art.

Schwierigkeiten bereiten, ebenso wie in der nicht einheitlichen Erklärung der Zweikontenreihen-Theorie, die folgenden Buchungen:

1. Gewinn- u. Verlustkonto an Privatkonto
2. Gewinn- u. Verlustkonto „ Dividendenkonto
3. Gewinn- u. Verlustkonto „ Tantiemenkonto
4. Gewinn- u. Verlustkonto „ Reservefondskonto
5. Privatkonto „ Kapitalkonto.

Es liegt hier sehr nahe, zu sagen, daß die Habenbuchungen es sind, die den Verbleib der (Rein-) Vermögensteile nachweisen, während die Sollbuchungen die Herkunft bezeichnen.

Zulässig ist aber auch die andere Deutung: die Sollbuchungen stellen die Tatsache fest, daß der Reingewinn, zerlegt in die verbuchten Posten, verwendet wird; die Habenbuchungen bezeichnen die Art dieser Posten. Es sind die Posten, die dem Reservefonds oder den Berechtigten auf Privatkonto, auf Dividenden- und Tantiemekonto überwiesen werden. In dem Falle 5 ist es der Posten, der nach Deckung der Entnahmen zur Kapitalsmehrung übrig bleibt.

Jedenfalls lassen sich die Schwierigkeiten in der dargelegten Theorie leichter überwinden, als in der Zweikontenreihen-Theorie.

Das Ergebnis ist also dieses:

Die Sollbuchungen bezeichnen unmittelbar oder mittelbar den Verbleib der Vermögensteile; die Habenbuchungen geben die nähere Bestimmung dieser Vermögensteile nach Herkunft oder Art.

Ich halte diese Theorie nur für einen Notbehelf. Begrüßen würde ich es, wenn es gelänge, die Zweikontenreihen-Theorie so zu vervollkommnen, daß sie eine einheitliche und einfache Deutung der Buchungsvorgänge böte.

Das Institut der Sicherungsübereignung und seine buchtechnische Behandlung.

Von R. Caleb, Straßburg i. E.

Einführung.

Nichts ist, innerhalb der Gesellschaftsordnung, beweglicher und veränderlicher, als das objektive Recht. Kaum hat ein Rechtsgedanke die Gesetzessanktion erhalten und Gesetzeskraft erlangt, und schon machen sich neue Bedürfnisse und Verhältnisse bemerkbar, von welchen das positive Recht, über kurz oder lang, je schneller, desto besser, Vermerk nehmen muß. Je schneller der Gesetzgeber das ungeschriebene Verkehrsrecht legalisiert, dasselbe durch Schaffung einer festen juristischen Grundlage scharf umgrenzt und stabilisiert, desto besser hat er seine Aufgabe erfüllt.

Obige Erscheinung — das schnelle Altern der Gesetze —[1]) ist, besonders auf dem Gebiete des bürgerlichen Rechts, und innerhalb dieses, auf dem der Schuldverhältnisse, dort wo es sich um Geben und Nehmen von Gütern oder deren Surrogate handelt, nicht selten zu beobachten.

Das Institut der sogenannten Sicherheitsübereignung, d. i. (zur vorläufigen Orientierung) die gewohnheitsmäßig gegebene, durch die Rechtsprechung im Prinzip anerkannte Rechtsmöglichkeit der Eigentumsübertragung eines Warenkomplexes (Sachgesamtheit) zum Zwecke der Sicherung einer Forderung, unter gleichzeitiger Belassung der belasteten Gegenstände in dem Besitz des Schuldners, gehört zu der Kategorie von Rechtsgeschäften, deren juristische Konstruktion, mangels entsprechender Rechtsnormen, schwierig ist.

Man versucht, derartige Rechtsgeschäfte in Anlehnung an das geltende Recht zu verklausulieren.

[1]) Das verhältnismäßig junge HGB. vermag, nach knapp 13 Jahren Geltung, nicht mehr allen Bedürfnissen des Handelsverkehrs zu genügen. Abgesehen von den vielen Reformen, die das Aktienrecht noch bedarf, sei hier auf den neuen, kommunalpolitisch höchst interessanten Gesellschaftstypus der gemischten wirtschaftlichen Unternehmung (G.W.U). hingewiesen.

Da die in dem Gesetze vorgesehenen Rechtsnormen nicht ganz zu dem gewollten Rechtsgeschäft passen, so suchen die vertragschließenden Parteien durch private Vereinbarungen eigene, individuelle Vertragstypen[1]) zu konstruieren, die dem beabsichtigten Eingriff in die Rechtssphären der stipulierenden Kontrahenten entsprechen.

Die Unsicherheit derartiger Verträge ist nicht ganz auszuschalten. Erstens ist die Gefahr vorhanden, daß der Parteiwille nicht ganz zum Ausdruck kommt (BGB. §§ 116—118) und dann ist noch die Frage, ob der Vertrag aus formellen Gründen (BGB. § 125) oder weil er in seiner Gesamtheit oder in einzelnen Punkten gegen ein gesetzliches Verbot verstößt (BGB. § 134) nicht ganz für null und nichtig erklärt werden kann bzw. sich in seinen einzelnen Dispositionen als unzulänglich erweisen wird.

Sowohl in der Theorie[2]) wie auch in der Praxis[3]) finden wir Sicherungsübereignungsverträge, denen aus formellen oder sachlichen Gründen die Rechtskraft versagt wurde. Die Rechtsunsicherheit der Sicherungsübereignungsverträge wird solange dauern, bis eine Novelle zum BGB. das im Stadium der Entwicklung befindliche Institut, welches ein quasi illegitimes Dasein fristet, legalisiert.

Im folgenden wird es sich in der Hauptsache um eine Untersuchung der Sicherungsübereignung, nach ihrer buchführungstechnischen Seite hin, handeln.

Diese Seite der Frage ist bis heute, trotz des nicht unbedeutenden Inhaltes buchführungstechnischer Elemente in derartigen Verträgen, kaum berührt worden. Die juristische Literatur ignoriert in den meisten Fällen die Buchführung in diesem Zusammenhange oder sie negiert sie ausdrücklich, unter dem Vorwand, eine wirkliche Verbuchung nach den tatsächlich jetzt herrschenden Methoden der Buchführung sei unmöglich[1]). Neuerdings weist Rechtsanwalt Dr. Haas in der „Leipziger Zeitschrift für D. R."[2]) auf die Möglichkeit und Notwendigkeit einer buchmäßigen Darstellung der Sicherungsübereignung hin, und begleitet diese Ausführungen von einer knappen aber ausreichenden Begründung seines Standpunktes. Haas gibt auch einige Anhaltspunkte für die praktische Durchführung der Verbuchungen, ohne freilich in die Details einzugehen. Immerhin sind die Ausführungen dieses Juristen auch für den Buchführungstechniker von erheblichem Interesse.

Sind in der juristischen Literatur[3]) wenigstens einige Rudimente des Themas „Sicherungsübereignung und Buchführung sichtbar, so versagt merkwürdigerweise die kaufmännische Literatur vollständig in dieser Richtung. Weder bei Leitner (in der neuesten Auflage seines „Grundrisses"), noch bei Berliner (Manfred), noch in den 6 verflossenen Jahrgängen dieser Zeitschrift konnten wir auch nur ein Wort über die Verbuchung von Sicherungsübereignungsvorgängen finden. Wir nehmen an, daß Stern von dieser unserer Anregung Vermerk nehmen und den fehlenden Artikel in die zweite Auflage seines Buchhaltungslexikons aufnehmen wird.

Bevor wir aber die buchtechnische Seite der Frage behandeln, ist es unumgänglich, die rechtliche Grundlage dieses Institutes kennen zu lernen. Buchführungswissenschaft und Jurisprudenz sind in diesem Institut so vermengt, daß es dem Buchführungstechniker unmöglich wird, der gestellten Aufgabe gerecht zu werden, ohne vorher den juristischen Inhalt der Sicherungsübereignungsverträge erfaßt zu haben.

I. Die juristische Konstruktion.

Indem wir auf die umfangreiche Literatur über diese Seite der Frage hinweisen[4]), müssen wir uns

[1]) Die Handelszeitung der „Leipziger Neuesten Nachrichten" veröffentlichte s. Zt. (Nr. 311, Jahrg. 1911) einen Entwurf zu einem solchen Vertrag. Obst (Geld-Bank-Börsenwesen 1912, Seite 179) ist in der Lage, den Wortlaut dieser Stipulation wiederzugeben:

§ 1. Herr Fabrikant A. erkennt an, Herrn Kaufmann B. für geliefertes Garn 1000 M. schuldig zu sein. Zur Sicherung dieser Forderung überträgt er Herrn B. das Eigentum an den in dem Verzeichnis aufgeführten Gegenständen.

§ 2. Die Vertragschließenden sind darüber einig, daß Herr B. nicht ein bloßes Pfandrecht, sondern volles Eigentum an den erwähnten Gegenständen erwerben soll.

§ 3. Die Übergabe der Sachen an Herrn B. wird dadurch ersetzt, daß dieser sie Herrn A. leihweise zur Benutzung überläßt und letzterer Herrn B. als mittelbaren Besitzer anerkennt.

§ 4. Kommt Herr A. mit Zahlung der in § 1 genannten Schuld in Verzug, so soll Herr B. nach Ablauf von drei Tagen nach erfolgter Androhung berechtigt sein, die Gegenstände an sich zu nehmen und öffentlich zu versteigern oder in anderer Weise zu verwerten.

§ 5. Nach Tilgung der in § 1 genannten Schuld soll das Eigentum an den Sachen ohne weiteres an Herrn A. zurückfallen. (Vergl. unten S. 6).

[2]) Sicherungsübereignungsverträge werden zuweilen für ungültig erklärt mit der Begründung, daß durch derartige Vereinbarungen das im BGB. ausgesprochene Verbot der Mobiliarhypothek (§ 1205) umgangen wird und daher ein in fraudem legis abgeschlossenes Rechtsgeschäft vorliegt.

[3]) K.G.-Entscheidung vom 31. 5. 1905 (Kg. Bl. 1905, 80). O.L.G. Karlsruhe, Entscheid. vom 26. 10. 09 (D. J. Z. 1910, 90). Dresden, O.L.G.-Entscheid. vom 20. 11. 08 (Seuff. Archiv 64, 277). O.L.G. Rostock, Entscheid. vom 6. 7. 1910 (Seuff. Archiv 66, 102). O.L.G. Kiel, Entscheid. vom 25. 3. 08. (Entscheidungen O.L.G. Kiel. Bd. 18, 135). K.G.-Entscheid. vom 11. 5. 1905 (Kg. Bl. 1905, 70).

[1]) Höniger: Die Sicherungsübereignung von Warenlagern, 2. Auflage 1912. Dagegen Rehm, Bilanzen der Aktiengesellschaften, 2. Auflage, 1914. S. 26, 29, 47.

[2]) VIII, Nr. 1, S. 61.

[3]) Siehe auch die Mitteilung von Justizrat Bondi-Dresden in der L. Z. f. D. R. (1914, 3, S. 274).

[4]) Boelen: Die Sicherung einer Forderung durch Sicherungsübereignung des Warenlagers eines Detailgeschäftes, 1911.

Bonenkamp: Die fiduzialische Sicherungsübereignung beweglicher Sachen, 1910.

Dobriner: Die Sicherungsübereignung eines Warenlagers, 1910.

Gerbert: Die Sicherungsübereignung und das Mobiliarversicherungsrecht, 1905.

Höniger: Die Sicherungsübereignung von Warenlagern, 2. Auflage 1912.

Luetgebrune: Die Sicherungsübereignung, 1906.

Nathan: Die Übertragung des Eigentums an beweglichen Sachen mittels constitutum possessorium zum Zwecke der Sicherung von Forderungen, 1909.

Prelle: Die Sicherungsübereignung, 1910.

an dieser Stelle lediglich mit der deskriptiven Darstellung des Institutes begnügen, ohne auf juristische Streitpunkte einzugehen.

Zum Verständnis des rechtlichen Inhaltes der Sicherungsübereignungsverträge ist aber notwendig, kurz auf die Entwicklungsgeschichte des hier in Frage stehenden Rechtsinstitutes zurückzugreifen.

Was man heute Sicherungsübereignung an Warenlagern nennt, gehört zu den sogenannten „fiduziarischen Rechtsgeschäften". Fiduzia heißt Vertrauen, gemeint ist also das Vertrauen, das der Fiduziant, d. i. der das Recht Einräumende, in den Fiduziar, d. i. der Rechtsträger, setzt. Beispielsweise ist das Prokura- oder Inkassoindossament (Art. 17 der Wechselordnung) ein fiduziarisches Rechtsgeschäft. Der Indossatar tritt nach außen hin als Wechselgläubiger auf, er hat die Stellung eines solchen, ohne es zu sein, da das Eigentum an dem Wechsel, nach wie vor, seinem unmittelbaren Indossanten gehört. Dieser setzt in den Prokuraindossatar das Vertrauen, daß letzterer von seiner äußeren Rechtsstellung, die weit über das tatsächliche Verhältnis hinausgeht, nur einen zweckentsprechenden, das Vertrauen rechtfertigenden Gebrauch seiner Befugnisse machen wird, daß er den Erlös des Wechsels seinem Vormann gutbringt oder auszahlt.

Die Fiduzia in dem Sicherungsübereignungsvertrag ist darin zu finden, daß der Kreditgeber die übereigneten Waren seitens des Kreditnehmers lediglich als Sicherheit für die Erfüllung der eingegangenen Verbindlichkeiten des Kreditnehmers betrachtet, und daß er nur dann sein Eigentumsrecht geltend macht, wenn der Schuldner nicht bezahlt.

Nun gehen wir etwas näher auf die Konstruktion dieses interessanten Institutes ein: Will sich jemand Kredit verschaffen, z. B. bei seinem Bankier, und ist dieser Kredit nicht anders zu erlangen, als durch die Stellung einer dinglichen Sicherheit, so wird, falls ein Hypothekengeschäft nicht in Frage kommt, ein Pfandrecht so bestellt, daß der Eigentümer dem Gläubiger das Pfandrecht übergibt und beide darüber einig sind, daß dem Gläubiger das Pfandrecht zustehen soll (BGB. § 1205).

Zur Bestellung eines Pfandrechtes sind somit zwei Momente erforderlich: 1. Die Einigung der Parteien über das eingeräumte Pfandrecht und 2. die Übergabe der Sachen in den Besitz des Pfandschuldners. Es ist namentlich das zweite Moment, was uns besonders interessieren muß. Nach geltendem Recht ist das Faustpfand, conditio sine qua non zur Ausübung eines Pfandrechtes m. a. W.: kein Pfandrecht ohne Besitz.

Diese Feststellung bildet den Ausgangspunkt unserer Erörterungen. Man frägt sich, ist es doch vielleicht möglich, bewegliche Güter zum Zwecke der Kreditbeschaffung zu benutzen, ohne dieselben aus der Hand geben zu müssen, z. B. wenn der Kreditbedürftige die Sachen nicht hergeben kann, weil er dieselben für seine Wirtschafts- oder Geschäftsführung braucht.

Das Werdende ist stärker als das Gewordene, das Leben stärker als das starre Gesetz! Der Geist „des tüchtigen Kaufmannes" hat es von jeher in meisterhafter Weise verstanden, über den Kopf des Gesetzgebers hinweg, Mittel und Wege zu finden, dem Verkehrsbedürfnisse Rechnung zu tragen, ohne dabei im geringsten mit den geltenden Gesetzen in Konflikt zu geraten. Nicht im mindesten! Denn gerade das Streben der Privatwirtschaft, unter Aufwand geringer physischer, ökonomischer und intellektueller Kräfte, neue Werte zu schaffen, ist es, was auf die Gesetzgebung nicht hemmend, sondern geradezu fördernd wirkt.

So hatte sich, schon unter der Herrschaft des Gemeinen Rechts, das Rechtsgeschäft des sogenannten Sicherungskaufs gewohnheitsmäßig (als ungeschriebenes Gesetz) ausgebildet. Diese Rechtsform bedeutet immerhin einen Fortschritt auf dem Wege zur Verwirklichung des Gedankens einer Mobiliarhypothek.

Walter: Die rechtlichen und wirtschaftlichen Folgen der Sicherungsübereignung im Lichte der Billigkeit, 1912.

Dazu kommen zahlreiche Aufsätze in der periodischen Fachpresse.

In der Deutschen Juristen-Zeitung: 1907, S. 589. 1911, S. 1178. 1911, S. 1383. 1912, S. 110. 1912 S. 1041.

In der Leipziger Zeitschrift für Deutsches Recht: 1908, S. 97; 1911, S. 417; 1912, Heft 2 (Gutachten der Ältesten der Kaufmannschaft zu Berlin); 1914, Heft 1.

In der Zeitschrift des Deutschen Notarvereins: 1910, S. 169; 1911, Heft 7; 1912, S. 65.

In der Zeitschrift Das Recht, 1905, S. 632.

In der Zeitschrift Bankarchiv, 1910, S. 307.

In der Zeitschrift Recht und Wirtschaft 1911, Heft 1: 1912, S. 352.

In der Zeitschrift Guchots Beiträge zur Erläuterung des Deutschen Rechts: Band 49.

Im Archiv für bürgerliches Recht: Band 7, S. 209; Band 38, Heft 1.

In der Württembergischen Zeitschrift über Rechtspflege: 1910, S. 181.

Judikatur:

Reichsgerichtsentscheidungen vom 3. 11. 03 (J. W. 03, 129); vom 3. 1. 03 (D. J. Z. 03, 153); vom 24. 11. 03 (Reichsgerichtsentscheidungen, Band 26, 54); vom 14. November 1904 (Reichsgerichtsentscheidungen, Band 59, 146); vom 6. 11. 08 (Recht 09, Beilage Nr. 73); vom 31. 5. 09 (Erg. Band 2, 434); vom 23. 11. 09 (Erg. Band 2, S. 243); vom 15. 6. 11 (J. W. 11 762) und vom 14. 11. 11 (J. W. 12, S. 144); vom 16. 2. 12 und 21. 5. 12.

K.G.-Entscheid. 31. 5. 1905 (K.G. Bl. 1905, 80).

K.G.-Entscheid. 11. 5. 1905 (K.G. Bl. 1907, 70).

O.L.G. Karlsruhe, Entscheid. vom 26. 10. 09 (D. J. Z. 1910, 90).

O.K.G. Karlsruhe, Entscheid. vom 11. 11. 09 (Bankarchiv 10, 28).

O.L.G. Dresden, Entscheid. vom 20. 11. 08 (Seuff. Archiv 64, 277).

O.L.G. Rostock, Entscheid. vom 13. 5. 07 (E. O. L. G., Band 18, 133).

O.L.G. Rostock, Entscheid. vom 6. 7. 1910 (Seuff. Arch. 66, 102).

O.L.G. Kiel, Entscheid. vom 25. 3. 08 (E. O. L. G., Band 18, 135).

O.L.G. Hamburg, Entscheid. vom 14. 11. 02 u. 11. 10. 10.

O.L.G. Nürnberg, Entscheid. vom 5. 12. 11 (Bayrische Zeitschrift 11, 209).

Reichsgerichtsentscheidung über die Stempelung der Sicherungsübereignungsvorgänge (Band 83 S. 50 der amtlichen Sammlung), mitgeteilt von der Frankf. Zeitg. (6. Mai 1914, 2. Morgenbl.)

Der Kreditgeber (Gläubiger) schließt mit dem Kreditnehmer (Schuldner) einen regelrechten Kaufvertrag ab, demgemäß ersterer das Eigentum an dem Garantieobjekt erwirbt (im Grunde genommen handelt es sich ja nur um eine Garantie), dem Schuldner aber das sogenannte constitutum possessorium einräumt, d. h. ihm den Besitz der Sache auf eine bestimmte Zeit überläßt, ohne das definitive Verfügungsrecht aufzugeben. Die Übergabe, die traditio, wird durch Abmachung eines Besitzkonstituts ersetzt. Dadurch wird zweierlei erreicht: 1. hat der Kreditgeber das Eigentum an der Sache zu seiner Sicherheit erworben, 2. ist aber dem Kreditnehmer die Möglichkeit gegeben, die Sachen nach wie vor in seiner Wirtschaft zu benutzen. Was den Kaufpreis der Sache anbelangt, so wurde er am besten einstweilen gestundet. Endlich war die Möglichkeit für den Schuldner, die (theoretisch) enteignete Sache wieder zurückzuerwerben, durch die Vereinbarung eines Wiederkaufsrechtes zu seinen Gunsten, gesichert.

Trotzdem sämtliche Elemente des Sicherungskaufsvertrages: mittelbarer Besitz[1]), Stundung des Kaufpreises[2]), Rückkaufsrecht[3]) nach Gemeinem Rechte vertragsfähig waren, und das BGB. sie kennt, wurden solche Geschäfte in der ersten Zeit als Scheingeschäfte[4]) für nichtig erklärt. Später sah sich schließlich das Reichsgericht veranlaßt, den tatsächlichen Bedürfnissen Rechnung tragend, den Sicherungskauf als ein reelles Rechtsgeschäft anzuerkennen[5]).

Aber der Sicherungskauf konnte mit der Zeit nicht mehr den stets wachsenden Bedürfnissen des Verkehrslebens genügen. War die Notwendigkeit des Abschlusses eines Kaufvertrages zwecks Stellung einer dinglichen Sicherheit an sich sehr umständlich, so traten hinzu Schwierigkeiten ernster juristischer Art, als es sich darum handelte, einen Komplex von Sachen, eine Sachgemeinschaft (das Wort theoretisch gebraucht, da das BGB. dieses Institut bekanntlich nicht kennt) zu übereignen, und zwar so, daß der Schuldner mit den übereigneten Sachen (Warenlager) frei verfügen konnte, z. B. sie gewerbsmäßig veräußern[6]).

In dem geistigen Kampfe um die rechtliche Anerkennung von Sicherheitsübereignungsverträgen waren drei neue erschwerende Momente hinzugekommen: 1. die Schwierigkeit der Übereignung eines ganzen Warenlagers, das unter Umständen ganz heterogene Warengattungen in sich birgt, vermittels einer Summe von einzelnen Sicherungskaufverträgen, da das Rechtsgeschäft des Sicherungsgeschäftes von Haus aus eine einzelne Sache und nicht eine Sachgemeinschaft als Objekt kennt; 2. die Möglichkeit für den Kreditnehmer, sein Handelsgeschäft in alter Weise weiterzubetreiben und über die übereigneten Waren im eigenen Namen und für eigene Rechnung, so wie es der gewöhnliche Lauf des Geschäftsbetriebes erfordert, zu verfügen; 3. die Möglichkeit für den Kreditgeber, an Stelle der abgegangenen Waren Ersatzstücke zu übereignen und dadurch die Sicherheit in der Werthöhe des ursprünglichen Lagerbestandes erhalten zu wissen.

Dazu kommt noch, daß der Begriff des mittelbaren Besitzes, ohne welchen das constitutum possessorium (BGB. § 930) undenkbar ist, nach § 868 BGB. an einem Mißbrauchs-, Pfand-, Pacht-, Miets-, Verwahrungs- oder einem „ähnlichen" Verhältnis verknüpft sein muß.

Es frägt sich nun, welches der in § 868 BGB. benannten Rechtsverhältnisse bei der Sicherungsübereignung von Warenlagern als Übergabeersatz zu verwerten wäre, m. a. W.: welches die juristische Grundlage für das hier zu konstruierende Besitzkonstitut sein kann.

Die Annahme eines Miets- oder Leihverhältnisses[1]) ist ausgeschlossen, da einerseits der Kreditgeber das Eigentum am Warenlager erwirbt, und andererseits der Kreditnehmer die Waren zur freien Verfügung bezw. Veräußerung erhält.

Legen die Parteien also ihren Vereinbarungen, ohne nähere Bestimmungen zu treffen, das Rechtsverhältnis der Miete oder der Leihe als konkretes Sonderverhältnis zugrunde, so sind diese Verträge in der Regel als nichtig anzusehen[2]).

Das Rechtsverhältnis der Pacht scheitert daran, daß dem Eigentümer nicht die Substanz der Sache erhalten bleibt.

Der Annahme einer Verwahrung widerspricht der Umstand, daß der Schuldner weiter die Sache im eigenen Interesse besitzt und außerdem berechtigt ist, sie geschäftlich weiter zu verwerten[3]).

Das Rechtsverhältnis des Nießbrauches als Übergabe-Ersatz zu verwerten, hat in der Literatur einige Anhänger gefunden[4]), in der Praxis aber wurde diese Auffassung bestritten[5]).

---

[1]) BGB. § 930.
[2]) BGB. § 454.
[3]) BGB. §§ 497ff.
[4]) BGB. § 117.
[5]) Baehr, Urteile des Reichsgerichtes mit Besprechung, 1883, S. 52. Zivil. Praxis 64, 369.
[6]) Verfasser hatte vor Jahren in seiner früheren Eigenschaft als Justiziar der A. E. Bankgesellschaft Gelegenheit, den praktischen Wert der Sicherungsübereignungsverträge aus eigener Erfahrung zu würdigen. Eine bedeutende Firma, mit welcher die Bank in Kontokorrentverkehr stand, geriet plötzlich in Zahlungsschwierigkeiten. Die Kreditgeberin wollte die verschuldete Firma aus leicht begreiflichen Gründen nicht fallen lassen, suchte sich aber andererseits zu decken. Als einzige nennbare Sicherheit kam ein wertvolles und umfangreiches Warenlager in Betracht, das aber nach Lage der Dinge normaliter im Geschäfte des Zahlungsunfähigen abgesetzt werden mußte. Die Bank konnte nur auf Grund eines Sicherungsübereignungsvertrages die Situation retten.

[1]) Vergl. n. d. Vertragsentwurf, oben S. 1, Anm. 1.
[2]) Entscheidung O.L.G. Dresden vom 20. 11. 08 (Seuff. Arch. 64, 277). Entscheid. O.L.G. Rostock vom 6. 7. 1910 (Seuff. Arch. 66, 102). Entscheid. O.L.G. Kiel vom 25. 3. 08 (Entscheidungen O.L.G. Band 18, 135). K.G.-Entscheid. vom 11. 5. 1905 (K.G.-Blatt 07, 70).
[3]) Entscheid. O.L.G. Kiel vom 25. 3. 08 (Entscheid. O.L.G. 08, 34). Entscheid. O.L.G. Rostock vom 6. 8. 10 (Seuff. Arch. 66, 102). Entscheid. O.L.G. Karlsruhe vom 11. 11. 09 (Bankarchiv 1910, 28).
[4]) Zeiler in der Zeitschrift des Deutschen Notarvereins 1912 S. 71ff., Dobriner, S. 41ff.
[5]) Entscheid. O.L.G. Hamburg vom 11. 10. 10 (Leipziger Zeitschrift 11, 82).

Somit versagen sämtliche im § 868 BGB. ausdrücklich erwähnten Rechtsverhältnisse in unserem Sonderfall. Dieser Paragraph spricht aber auch, wie oben bereits erwähnt, von „ähnlichen Verhältnissen" und darin ist unseres Erachtens, die Anwendung des gegebenen Sonderfalls der Sicherungsübereignung zu suchen.

Das Besitz vermittelnde ähnliche Verhältnis, wie es sich aus der Aufzählung der Beispiele im § 868 BGB. ergibt, kann dinglicher oder obligatorischer Natur sein. In erster Hinsicht kommt nur der erwähnte Nießbrauch in Betracht. Dieses Rechtsverhältnis aber ist als unbrauchbar bezeichnet worden. Es bleiben somit für unseren Fall nur obligatorische Rechtsgeschäfte übrig. Das ähnliche Rechtsverhältnis nun, das die Parteien am häufigsten bei der Sicherungsübereignung von Warenlagern ihren Vereinbarungen zugrunde zu legen pflegen, ist das der Kommission. In dem Urteil des Reichsgerichts vom 6. 11. 08 (Recht 09, Beilage Nr. 73) ist ausgesprochen, daß in den Parteiabmachungen ein Besitzkonstitut im Sinne des § 930 BGB. gefunden werden kann, wenn ein „kommissionsähnliches Verhältnis" als gewollt anzunehmen ist. Das übereignete Warenlager wäre in den Händen des Veräußerers ein Kommissionsgut, der Kommittent habe auf Grund des Kommissionsverhältnisses einen Herausgabeanspruch an den übergebenen Waren, oder, falls diese veräußert, an deren Surrogat.

Wenn auch zugegeben werden kann, daß diese Konstruktion vieles für sich hat, so wird auch der Kommissionsvertrag in der Regel nicht geeignet sein, bei Sicherungsübereignungen von Warenlagern die Grundlage für das Besitzkonstitut abzugeben[1]).

Nach § 383 HGB. ist Kommissionär, wer Waren „für Rechnung eines anderen im eigenen Namen" gewerbsmäßig kauft oder verkauft. Der Kreditnehmer verkauft aber nicht die übereigneten Waren für Rechnung eines anderen, sondern für „eigene Rechnung".

Obige juristische Auseinandersetzungen führen uns zu dem Ergebnis, daß eine gegebene, vom Gesetze vorgesehene Rechtsgrundlage für die Anwendung des Besitzkonstituts auf das Rechtsverhältnis der Sicherungsübereignung fehlt. Es fehlt ein normaler Vertragstypus, der allen Sicherungsübereignungsverträgen zugrunde gelegt werden könnte. Es muß daher den vertragsschließenden Parteien überlassen werden, den ihnen passenden Geschäftstypus zu verklausulieren. Jedes Rechtsverhältnis ist geeignet, den Übergabeersatz zu vermitteln, sofern der Erwerber einen Herausgabeanspruch an der Sache oder deren Surrogat erhält und diesen Anspruch ein kausaler Rechtsgrund zu Grunde liegt. Dieses ist auch der Standpunkt des Reichsgerichtes in seiner in dieser Sache wichtigen Entscheidung vom 31. 5. 09. Die Hauptsache ist und bleibt, daß die Parteien das Gewollte richtig zum Ausdruck bringen. Sind Zweifel über die Vertragsabsichten der Parteien, so wird man den Vertrag frei auslegen müssen und den wirklichen Willen der Kontrahenten, ohne Rücksicht auf eine etwaige falsche Bezeichnung eines Rechtsverhältnisses berücksichtigen müssen[1]).

Wir kommen somit zu dem Resultat: Es gibt zwar kein allgemein gültiges Verhältnis, das den Anforderungen eines wirksamen Konstituts genügt; es läßt sich aber sehr wohl im einzelnen Falle unter Zugrundelegung der in den §§ 930 und 868 enthaltenen Begriffsmerkmale ein solches Rechtsverhältnis auf Grund richterlicher Auslegung feststellen.

Was die Schwierigkeit anbelangt, die sich aus dem Wechsel im Warenbestand ergibt, so wäre sie natürlich nicht vorhanden, wenn unser BGB. den Begriff einer Sachgesamtheit als selbständiges Rechtsobjekt, das von dem Wechsel der verschiedenen, ihr unterfallenen und einverleibten Gegenstände unabhängig ist, kannte. So wie die Dinge heute liegen, können wir über diese Schwierigkeit nicht hinweg; wir müssen einfach die Rechtsverhältnisse in Betracht ziehen, die bei der Sicherungsübereignung von einzelnen Gegenständen vereinbart zu werden pflegen. Die Parteien müssen, da der Begriff der Sachgemeinsamkeit fehlt, hinsichtlich jedes einzelnen Gegenstandes des Warenlagers ein zum Besitzkonstitut ausreichendes Rechtsverhältnis im Sinne des § 868 vereinbaren. Dies kann unter Zugrundelegung eines regelrechten Inventars und vermittels einer ordnungsmäßigen Buchführung über den Ab- und Zugang der übereigneten Waren, unter der verkehrsüblichen zusammenfassenden Benennung der Gesamtheit geschehen[2]).

Es bleibt noch die Frage offen, wie sich die Absicht der Parteien, auch die angeschafften Ersatzstücke in das Eigentum des Kreditgebers übergehen zu machen (Eigentumserwerb an den Ersatzstücken) rechtlich verwirklichen läßt.

Das Reichsgericht deutet auf zwei Möglichkeiten hin, die Ersatzwaren in das Eigentum des Gläubigers übergehen zu lassen:

1. Nach der Reichsgerichtsentscheidung vom 3. 1. 03 (D. J. Z. 03, S. 153) wird der Eigentumswechsel an den Ersatzstücken ohne neuerliche Mitwirkung des Gläubigers herbeigeführt und zwar dadurch, daß der Kreditnehmer gemäß § 181 BGB. mit sich selbst als Vertreter des Kreditgebers kontrahiert. Die Anwendbarkeit des § 181 können die Parteien einfach dadurch begründen, daß dem Schuldner im Sicherungsübereignungsvertrag die Verpflichtung auferlegt wird, die zugegangenen Waren auf den Gläubiger zu übertragen, und ihm weiter die Ermächtigung erteilt wird, diese Eigentumsübertragung als Vertreter des Gläubigers anzunehmen. Der Schuldner vollzieht bei dieser Siche-

[1]) Höniger, S. 66 ff. Hallbauer im Bankarchiv 10, 308. Oertmann, D.J.Z., 1911, 1182.

[1]) Oertmann, D. J. Z., 1911, S. 1182.

[2]) Reichsgerichtsentscheidungen, Band 53, S. 320.

rungsübereignung im Wege des Selbstkontrahierens zwei Rechtsgeschäfte: einmal schließt er mit sich selbst im eigenen Namen und zugleich im Namen des Gläubigers den dinglichen Einigungsvertrag, gerichtet auf Eigentumsübertragung der Ersatzstücke; sodann vereinbart er in derselben Weise mit sich selbst das Rechtsverhältnis, welches die körperliche Übergabe zu ersetzen geeignet ist. Der Doppelwille des Übertragens und Erwerbens muß durch äußere Tatsachen erkennbar gemacht werden, z. B. durch einen Vermerk auf den Fakturen, welcher unter Hinweis auf den zugrundeliegenden Hauptvertrag, ausspricht, daß die Waren zur Sicherung übereignet werden, oder dadurch, daß die Ersatzstücke mit einer Signatur des Gläubigers versehen werden, oder die Ersatzstücke in ein Lagerbuch eingetragen werden, das den Namen des Gläubigers trägt und mit einem Vermerk versehen ist, daß die darin verzeichneten Waren Eigentum des Gläubigers seien[1]).

2. Nach der Reichsgerichtsentscheidung v. 24. 11. 03 (Reichsgerichts-Entscheidungen, Band 26, 54) erwirbt der Schuldner die Ersatzwaren in geschäftlicher Weise für sich und verschafft sich dadurch Eigentum und unmittelbaren Besitz. Um dieses Eigentum und den mittelbaren Besitz auf den Gläubiger zu übertragen, müßte der Schuldner also mit diesem oder mit sich selbst als dessen Vertreter ein constitutum possessorium vereinbaren. Dieses erübrigt sich hier, da die Parteien von vornherein neben dem Übereignungsvertrag, der ein ausdrückliches Konstitut enthält, vereinbart haben, daß von dem Augenblick des demnächst zu erwartenden Besitzerwerbs des Übereigners an, dieser den Besitz auf Grund desselben Verhältnisses, das für die ursprünglichen Sachen abgeschlossen war, für den Gläubiger ausüben sollte. Dies ist, wie man sieht, die geistreiche Konstruktion des antizipierten Konstituts.

Und nun können wir uns soweit zusammenfassen und die Ergebnisse der juristischen Untersuchung der Frage der Sicherungsübereignung formulieren:

Sicherungsübereignungsverträge sind, wenn sie lediglich zum Zwecke der Kreditermöglichung geschlossen werden, nach geltendem bürgerlichen Recht gemäß höchster Rechtssprechung gültig.

Ihre rechtliche Grundlage ist in den §§ 868 und 930 BGB. zu suchen.

Einen fertigen normalen Rechtstypus als Grundlage gibt es für Sicherungsübereignungen nicht.

Dem mittelbaren Besitz die Rechtsgrundsätze der Miete, Leihe, Pacht usw. geben zu wollen, ist gefährlich, und deshalb unzweckmäßig. Selbst das Rechtsinstitut der Kommission ist nicht immer anwendbar.

Die Vertragsparteien müssen vielmehr ein obligatorisches Rechtsverhältnis vereinbaren, das einerseits dem Schuldner gestattet, die Waren in seinem Besitz zu behalten und im regelmäßigen Geschäftsbetrieb zu verkaufen, und auch Bestimmungen über die nachzuschaffenden Ersatzstücke trifft, das andererseits den Willen der Beteiligten klar hervortreten läßt, dem Gläubiger einen Herausgabeanspruch an dem ordnungsgemäß ergänzten Warenbestande zu schaffen und auch die nötigen Maßnahmen für die event. Möglichkeit einer Verwirklichung dieses Herausgabeanspruches ins Auge faßt. Gegen eine derartige Abmachung bestehen keine rechtlichen Bedenken, wie das Reichsgericht in neuester Zeit in einer Reihe von Entscheidungen erkannt hat[1]).

Eine ordnungsmäßige Verbuchung der Sicherungsübereignungsvorgänge verleiht diesem Rechtsgeschäfte eine größere Rechtssicherheit. (Fortsetzung folgt.)

[1]) Kleinrath in der Leipziger Zeitschrift 1912, Heft 2.

11

Kredit- und Zahlungsvermittlung der Überseebanken.

Von Walter Brandt, Charlottenburg.

Dem Exporteur Kredit zu gewähren, für ihn Forderungen einzuziehen, seine Schuldzahlungen zu übermitteln, das ist das Arbeitsprogramm der Überseebanken in ihrer hauptsächlichsten wirtschaftlichen Funktion als Kredit- und Zahlungsvermittler. An den Kassen und in den Büchern der Überseebanken vollziehen sich die Ausgleichungen fast sämtlicher überseeischer Geschäfte. Dies alles wird mit dem überseeischen Wechsel bewerkstelligt, der sich der Eigenart des Überseehandels anpassend, zur kontinentalen Tratte auch Sonderlichkeiten genug aufweist. Seine Bevorschussung, Diskontierung, Akzeptierung und Einkassierung bilden denn auch die wichtigsten Überseebankgeschäfte.

I. Wechsel-Bevorschussung.

Während der inländische Produzent und Exporteur nach möglichst baldiger Gegenleistung trachtet, um das in dem Produkt festgelegte Kapital für Neuanschaffungen von Rohstoffen u. dergl. flüssig zu machen, begehrt der überseeische Käufer Zahlungsaufschub, denn er ist zur Gegenleistung im allgemeinen erst dann imstande, wenn er selbst die Ware wiederum verkauft und Zahlung erhalten hat. Hier treten nun die Überseebanken ein, indem sie beiden Seiten Kredit gewähren, natürlich nicht ohne sich für etwaige Verluste an den ausgeführten Waren schadlos zu halten. Diese werden von den Überseebanken „beliehen", indem sie auf der einen Seite die von dem inländischen Exporteur auf den überseeischen Käufer gezogenen Wechsel bevorschussen, also die vom Exporteur begehrte sofortige Zahlung leisten, während sie auf der anderen Seite von dem überseeischen Käufer erst dann Zahlung verlangen, wenn dieser die Waren weiterverkauft und deren Erlös erhalten hat. Bis zur Zahlung läßt sich die Überseebank ein Pfand-

[1]) Reichsgerichtsentscheidung vom 15. 6. 11, 14. 11. 11, 16. 2. 12 und 21. 5. 12.

recht an den beliehenen Waren bestellen. Es erhellt ohne weiteres, daß nur Waren beliehen werden, bei denen die Gefahr des Verderbens, Schwundes, Bruches, Gewichtsverlustes oder der Leckage sehr klein ist, wie z. B.: Baumwolle, Eisen, Getreide, Holz, Spiritus, Zink usw. Um sich jedoch gegen einen Preissturz zu sichern, gewähren die Überseebanken im allgemeinen nur einen Vorschuß von 50—90% des Wechselbetrages.

Der Vorschuß wird gegen Übernahme des Wechsels — meist ein auf 60 bis 180 Tage lautender Sicht- oder Zeitwechsel — und der Verschiffungspapiere in Form von Bargeld, Schecks oder eigenen Akzepten der Überseebank geleistet. Die Verschiffungspapiere oder „Verschiffungsdokumente" sind Urkunden, deren Besitz das Eigentums- und Verfügungsrecht an den verschifften Waren begründet, und die über den Inhalt und Wert der Sendung formalistische Angaben enthalten. Zu ihnen gehört vor allem das Konnossement[1]), die Versicherungspolice und die Fakturenabschrift.

Diese Verschiffungspapiere werden späterhin dem überseeischen Käufer gegen Zahlung bzw. gegen Akzept des sogenannten *Documentary-Bill* ausgeliefert, je nachdem *documents against payment* (= D/P) oder *documents against acceptance* (= D/A) vom europäischen Exporteur vorgeschrieben ist. Dieser *Documentary-Bill* ist eine „Dokumententratte", eine besondere Art des überseeischen Wechsels, worauf außer der D/P oder D/A Vorschrift noch die Anzahl der gegen ihre Bezahlung bzw. gegen ihr Akzept erhältlichen Konnossemente, die darin angeführte Warensendung mit ihrem Signum, sowie der Name des Verschiffungsdampfers angegeben ist. Hier finden wir also den überseeischen Wechsel als eine erweiterte Form der kontinentalen Tratte, seine ursprüngliche Abstraktheit — wenn auch nicht wechselrechtlich, so doch zivilrechtlich durch die Vereinbarung unter den Kontrahenten — schon zum Teile aufgelöst.

D/A kommt vor bei Bevorschussungen von Waren, die der überseeische Käufer noch nicht verkauft hat. Oft wird die Überseebank, der Sicherheit halber, den Vorschuß an den Exporteur überhaupt erst dann ausbezahlen, wenn der *Documentary-Bill* vom überseeischen Käufer akzeptiert worden ist. Andererseits werden auch wiederum Waren an den Spediteur ohne Konnossement verabfolgt oder die Verschiffungspapiere dem überseeischen Käufer „zu getreuen Händen" überlassen, d. h. in der Erwartung der Zusendung des Warrants (Lagerscheins) über die auf den Namen der Überseebank bei einer Lagerhausgesellschaft einzulagernden Waren. Jedoch ist dies nur ein Ausnahmefall, der nur durchaus sicheren und angesehenen Firmen gegenüber Anwendung findet.

Die größte Vorsicht läßt man hingegen bei dem Export nach dem Osten walten. Dort haben sich einzelne Besonderheiten herausgebildet, die ihre Ursache in dem Mangel einer einheitlichen gesetzlichen Währung und einer Wechselgesetzgebung Chinas haben[1]), sowie in dem Umstande, daß es in China und Japan üblich ist, Waren auf Vorrat zu beziehen. Die Überseebanken pflegen dort das Akzept des Trassaten einzuholen, ohne ihm die Verschiffungsdokumente zu übergeben. Die Waren werden dann von der Bank auf Kosten des überseeischen Käufers in ein Lagerhaus eingelagert, bisweilen von der Überseebank selbst auf Lager genommen und gegen Teilzahlungen partieweise ausgeliefert. So hat z. B. die Deutsch-Asiatische Bank, Schanghai an ihrem Hauptsitze und in Tientsin eigene Lagerstellen.

Auch bei der Zinsberechnung weisen sich bei dem Export nach China, Indien und Japan Besonderheiten auf. Die nach deutschem Recht unzulässige Zinsklausel: „*with interest at . . . per cent per annum added thereto from date hereof to approximate due date of arrival of the remittance in . . .*" findet sich allgemein bei den auf China, Indien oder Japan gezogenen englischen Wechseln. Sie besagt, daß der ostasiatische Käufer dem europäischen Exporteur, bzw. der europäischen Überseebank, vom Ausstellungstage des Wechsels bis zum voraussichtlichen Eintreffen der Deckungsvaluta in Europa Zinsen zu zahlen hat, und zwar in der Regel nach Indien 6%, nach China und Japan 7%. Obwohl diese Eigentümlichkeit des überseeischen Wechsels, das Zinsversprechen, nach unserer WO. als nicht geschrieben gilt, so nehmen doch die deutschen Überseebanken in ihren auf den Osten gezogenen Wechseln die Zinsklausel auf, die im ostasiatischen Verkehre auch vollkommen honoriert wird. Auf Taël-Wechsel findet sich keine Zinsklausel.

Die Höhe der Zinsen und Provisionen wird im allgemeinen bestimmt durch das mehr oder weniger Vorwiegen des Realkredits gegenüber dem Personalkredit — die beide ja bei der Bevorschussung des Wechsels dem Exporteur zusammen eingeräumt werden — und den höheren oder geringeren Prozentsatz der Bevorschussung (so z. B. bei Stapelartikeln gegenüber Textilwaren und anderen Artikeln). Bei den deutschen Überseebanken wird die Verzinsung der Vorschüsse meist 1% über Lombardsatz der Reichsbank berechnet. Die Vorschußprovision beträgt $^1/_8$—$^1/_6$% für den angefangenen

[1]) Es sei hier auf die im Überseehandel vorkommenden Optionskonnossemente hingewiesen, die bei den sogenannten Optionsverschiffungen vorkommen. Bei ihnen kann der Exporteur noch während der Seereise die Ware an verschiedenen Plätzen offerieren und im Falle des inzwischen erfolgten Verkaufes durch Übergabe des „Optionskonnossements" an den überseeischen Käufer, diesem das Recht auf Übernahme der Ware verschaffen, falls der Überseer seinen späteren Verpflichtungen (z. B. Akzept oder Zahlung) nachkommt. — Beim Export nach einzelnen Überseegebieten (z. B. nach Chile), müssen die Konnossemente an eine bestimmte Order, d. h. an eine bestimmte Person und nicht nur an „Order" lauten.

[1]) Wegen des Fehlens eines kodifizierten chinesischen Wechselrechtes trassiert man nicht auf chinesische Käufer direkt, ohne sich genügende Sicherheit zu schaffen, z. B. durch Einlagerung der gekauften Waren und partieweise Auslieferung gegen Teilzahlungen. Im allgemeinen wird in China nach englischem Wechselrechte gehandelt.

Monat. Hierzu treten dann noch eine Inkassoprovision, Stempelgebühren und Portoauslagen.

Zuweilen bildet diese Wechselbevorschussung einen häufigen Posten im Kontokorrent des Exporteurs mit seiner Überseebank; doch nur größeren und sicheren Exporthäusern wird eine solche Vorschußrechnung — „*Advance Account*“ — eröffnet. Hier setzen die Überseebanken die Maximalsumme des Vorschusses während einer Kontokorrentperiode von vornherein fest oder behalten sich die spätere Fixierung vor.

Die die Dokumententratte betreffende Warensendung dient der Überseebank als Deckung des Vorschusses, weshalb sie die zur Verfügung über die Waren berechtigenden Verschiffungspapiere so lange wie möglich in Händen behält. Aber auch für den Fall der Auslieferung der Verschiffungsdokumente, ja selbst für den Fall des Weiterverkaufs der Waren durch den überseeischen Käufer, bestellt sich die Überseebank eine Sicherheit. Diese besteht in dem *Letter of Hypothecation*, einer schriftlichen Erklärung des Exporteurs, daß die Waren auch nach Auslieferung der Verschiffungsdokumente und nach Verkauf der Waren deren Erlös der Überseebank zur Sicherstellung für ihren Vorschuß verpfändet zu betrachten sind. Die Erklärung des Exporteurs in dem *Letter of Hypothecation* lautet: „*The above shipment, the goods and the proceeds thereof are to be treated as specially hypothecated to you by way of collateral security*“, oder: „*The said goods in the meantime, and their proceeds, or any part thereof, to be held by Mr. N. N. in trust, on your behalf, for payment of the said sum.*“ Durch den *Letter of Lien* (Bezeichnung in London; „Lien“ bedeutet Pfand- oder Retentionsrecht) oder *Letter of Trust* (Bezeichnung in Übersee), hat sich dann noch der überseeische Empfänger mit den Bestimmungen des *Letter of Hypothecation* einverstanden zu erklären, was wie folgt vereinbart wird: „*I hereby engage, to receive and hold the said goods in trust on your behalf, to have them duly stored and insured against fire, and to remit the proceeds, as and when sold, direct to you.*“

Durch einen *General Letter of Hypothecation* kann der Exporteur auch ein für allemal seine sämtlichen Verschiffungen, die er aber zu diesem Zweck besonders anmelden muß, wie in obiger Weise an die Überseebank verpfänden. Die Lien-Dokumente kommen am häufigsten bei Konsignationen nach Übersee vor. Nur im äußersten Notfalle, z. B. bei Aussichtslosigkeit des Inkassos oder kontraktwidrigem Verhalten des Kreditnehmers, wird die Bank zum Verkaufe der beliehenen Waren schreiten und aus deren Erlös ihre Forderung begleichen.

Die Wechselbevorschussungsgeschäfte kommen vor allem im Verkehr nach dem Osten vor und werden besonders von der Deutschen Überseeischen Bank, der Deutsch-Asiatischen Bank, der Hongkong & Shanghai Banking Corporation und der Yokohama-Specie Bank, Limited, sowie auch neben dem reinen Inkasso von den mit Mittel- und Südamerika arbeitenden Banken betrieben.

II. Wechsel-Diskontierung.

Ein weiteres für den Export wichtiges Aktivgeschäft der Überseebanken ist die Wechseldiskontierung. Sie unterscheidet sich von der Wechselbevorschussung dadurch, daß bei diesem nur ein bestimmter Prozentsatz des Wechselbetrages und stets nur gegen Sicherheitsdeckung der betreffenden Warensendung kreditiert, beim Wechselankauf hingegen der Wechsel zum vollen Betrage (abzüglich Zinsen und Spesen) in Zahlung genommen wird.

Aber auch bei dem Wechselankaufsgeschäfte sucht sich bisweilen die Überseebank dadurch zu sichern, daß sie die Verschiffungspapiere bis zur Akzeptierung der Tratte in den Händen behält — bisweilen wird die Warensendung von der Bank in ein Lagerhaus gebracht und partieweise an den überseeischen Käufer gegen Teilzahlungen ausgeliefert. Oft liefert auch die Überseebank die Verschiffungsdokumente, ohne Zahlung erhalten zu haben, an den überseeischen Käufer aus, indem sie sich mittelst eines *Letter of Hypothecation* ein Pfandrecht an den betreffenden Waren bestellen läßt.

Dies geschieht zumeist dann, wenn die Überseebank dem überseeischen Käufer einen „Wechselnegationskredit“ eröffnet, d. h. sich dem überseeischen Käufer gegenüber verpflichtet, auf diesen gezogene Tratten, die eine bestimmte Warensendung betreffen oder bis zu einem vereinbarten Höchstbetrage abgegeben sind, innerhalb einer festgesetzten Frist anzukaufen. Neben dem Bezogenen, dem Kreditnehmer, bleibt aber auch der Aussteller wechselrechtlich haftbar, was der *Letter of Credit* ausdrücklich vorschreibt: „*Veuillez bien prendre note que la présente autorisation de négociation ne doit pas être considérée comme un crédit à forfait et que votre signature reste engagée jusqu'à complet paiement des traites.*“ Der Wechselnegationskredit kommt vor allem im Export nach Britisch-Indien, Ostasien und den englischen Siedelungskolonien vor.

Dem Ankaufgeschäfte überseeischer Wechsel begegnete man zuerst in Ostasien und Ostindien, wo es auch heute noch in der regsten Weise von den dortigen Banken betrieben wird, und von wo es sich allmählich auf die übrigen Überseebanken ausgedehnt hat. Im allgemeinen kaufen die Überseebanken nur solche Wechsel an, die eine genügende Garantie für promptes Nachkommen der Wechselverpflichtung bieten, und übernehmen in der Regel keine Wechsel mit einer längeren als 3- bis 4 monatigen Laufzeit. Für den Diskontsatz ist der Lombardsatz der Reichsbank maßgebend, jedoch beträgt er mindestens 5 %, bei den deutschen und englischen Überseebanken gewöhnlich 6 %. Hinzukommen dann ferner noch die Inkassoprovisionen, die Stempelgebühren und die kleineren Nebenkosten (Porti usw.). Die Festsetzung des Zinssatzes für anzukaufende Wechsel auf Ostasien und Ostindien erfolgt nach Vereinbarung unter der Hongkong & Shanghai Banking Corporation, Hongkong, der Deutsch-Asiatischen Bank, Shanghai, der Chartered Bank of India, Australia and China, Lon-

don, der Yokohama-Specie Bank, Limited, Yokohama und den übrigen im Osten tätigen Überseebanken. Der einheitliche Abzug vom Wechselbetrage läßt die einzelnen Bestandteile der Kostenberechnung nicht mehr erkennen. Im allgemeinen wird der Wechselankaufspreis durch die Qualität des Wechsels bestimmt: je besser diese, desto höher der Ankaufspreis.

Das Korrelat zu dem Trattenankaufsgeschäft bildet das Rimessenverkaufsgeschäft. Hier ist der Verkaufspreis durch die noch im Folgenden zu würdigende Vereinheitlichung der Qualität im Wechselmaterial ziemlich stabilisiert worden. Preisbestimmend ist hier hauptsächlich das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage. Die Kostenberechnung beim Rimessenverkaufsgeschäft entspricht der beim Trattenankaufsgeschäft. Auch haben sich die Rimessenverkaufsgeschäfte auf alle am internationalen Überseehandel beteiligten Länder erstreckt.

Welche Wechsel begegnen uns nun im Wechselverkaufsgeschäfte der Überseebanken? Zunächst wohl alle diejenigen, die die Banken angekauft haben und deren Inkassi sie nicht übernehmen. Diese werden mitunter je nach Bedarf teils in kleinere Stücke „geteilt", d. h. die Bank stellt auf Grund eines großen Wechsels mehrere, auf kleinere Beträge lautende Wechsel aus, teils „zusammengelegt", d. h. auf Grund mehrerer kleiner wird ein großer Wechsel ausgestellt. Sodann die von den Banken selbst gezogenen Wechsel, den sogenannten *Clean-Bills* oder *Drafts* (im Gegensatz zu den *Documentary-Bills* oder *Documents*). Sie sind teils auf andere Überseebanken oder -Bankiers (*Bank-Bills*) oder auf Grund von Kundenkrediten (*Credits*) gezogen.

Das gesamte Diskontgeschäft der Überseebanken ist für den Export von doppelter Bedeutung: Es schafft einen „Rimessenmarkt" auf den überseeischen Plätzen und vermittelt zwischen Angebot von und Nachfrage nach Devisen[1]) und zweitens wird den Wechselqualitäten ein gewisser Standard verliehen. „In den Händen der ankaufenden Bank vollzieht sich eine Umwandlung im Rimessenmaterial. Das qualitativ ungleichwertige Angebot wird durch das Eintreten der Bank zu einem qualitativ einheitlichen Material[2])." Hierzu tragen vor allem die Bankakzepte bei.

III. Das Akzeptgeschäft.

Der europäische Exporteur wird bisweilen nicht gewillt sein, Waren gegen Akzept eines ihm nicht genügend als kreditwürdig bekannten überseeischen Käufers zu versenden. Er will nur bei genügender Sicherheit gegen Kredit verkaufen. Der Käufer bietet ihm nun die Akzepte der Überseebanken, die zwar auch wiederum nur vollkommen sicheren Kunden Akzeptkredite (im weiteren Sinne) gewähren, jedoch eher als der europäische Exporteur in der Lage sind, sich an Ort und Stelle von der Kreditwürdigkeit des Überseers zu überzeugen und nötigenfalls Deckung zu verschaffen. Um diese gegebenenfalls so zeitig wie möglich zu erlangen, muß sich bei Einräumung eines Akzeptkredites der Überseer in der Regel verpflichten, das Akzept schon 2—3 Tage vor Fälligkeit zu decken.

Wir begegnen hier nun zunächst dem mit der bereits behandelten Trattenbevorschussung nahe verwandten Akzeptkredite, ein Kredit, den die deutschen, besonders aber englischen Überseebanken dem europäischen Exporteur durch ihr Akzept der auf sie gezogenen Wechsel gegen Übernahme der Verschiffungspapiere einräumen. In der Regel werden *Documentary-Bills* akzeptiert, die auf 90 Tage Sicht ausgestellt sind oder eine dreimonatige Laufzeit haben. An die Stelle der Vorschußprovision tritt hier eine zwischen 1 und 2% schwankende Akzeptprovision. Dieser Kredit wird von den Exporteuren wegen ihrer Billigkeit dem Vorschußkredit im Entscheidungsfalle stets vorgezogen, bedeutet aber für die Überseebanken ein erhebliches Risiko, da oft die Waren, z. B. wegen mangelhafter oder verspäteter Lieferung, vom Überseer nicht übernommen werden, die Bank jedoch als Akzeptant wechselmäßig haftet. Diesen Kredit werden mithin die Überseebanken nicht so bereitwillig gewähren, wie den bei der Trattenbevorschussung, da ihnen dort verschiedene Möglichkeiten für eine größere Sicherheitsstellung gegeben sind, z. B. ein Pfandrecht an den beliehenen Waren.

Im vorhergehenden Falle ist der Akzeptkredit dem europäischen Exporteur eingeräumt worden Es kann aber auch die Überseebank als Kreditgeber des überseeischen Käufers intervenieren und diesem einen „Akzeptationskredit" eröffnen, indem sie sich dem überseeischen Käufer gegenüber durch einen *Confirmed Letter of Credit* verpflichtet, auf sie gezogene Tratten zu akzeptieren und bei Verfall zu honorieren: *We hereby authorize you to draw on us for any sum or sums not exceeding... Pounds Sterling in all, at three month's sight, against —. We hereby agree with you and also with the endorsers and bonâ fide holders of bills drawn in conformity with the terms of this Authority that the same shall be accepted on presentation and be paid at maturity, provided they are issued, negotiated and duly advised to us on or before—".* Es verpflichtet sich also die Überseebank, nur solche Tratten zu akzeptieren und zu honorieren, deren Summe den vereinbarten Höchstbetrag des Akzeptionskredits nicht übersteigt, die auf Grund einer bestimmten Warenverschiffung gezogen worden sind und innerhalb einer vereinbarten Frist zur Annahme vorgelegt werden.

Diesen Akzeptationskredit des überseeischen Käufers bezeichnet man auch als „Rembourskredit" des europäischen Exporteurs. Er wird auf Grund eines von der Überseebank dem überseeischen

[1]) Doch da infolge der ständigen Kredit- und Zahlungsvermittlung der Überseebanken sich an den Überseeplätzen kein börsenmäßiger Handel in überseeischen Wechseln herausgebildet hat, so erfolgt die Kursfestsetzung nicht, wie in Europa, an der Börse, sondern seitens der Überseebanken: eine weitere Eigentümlichkeit des überseeischen Wechsels.

[2]) Siehe H. A. Simon, Die Banken und der Hamburger Überseehandel. Stuttgart und Berlin 1909, S. 91.

Käufer gewährten Akzeptationskredits dem europäischen Exporteur mittels eines Akkreditives an die Bank zugänglich gemacht und ist mitunter ein von der Überseebank dem Überseer eingeräumter Kontokorrentkredit. Der Rembourskredit wird weniger von den deutschen Überseebanken, als von den Merchant-Bankers gepflegt. Man spricht ferner von einem „Bestätigten Bank-Rembours", wenn sich der Exporteur den Akzeptationskredit des überseeischen Käufers von der Überseebank im voraus zusichern läßt. Die Deckung besteht auch hier in der Übernahme der Verschiffungsdokumente oder in Guthaben oder Depots des Überseers bei der Bank. Mitunter verlangt die Überseebank wegen der Güte des überseeischen Hauses keine Deckung. Bei Konsignationssendungen, besonders nach dem Osten, wird bisweilen der Rembourskredit noch gewährt, wenn bereits die Waren an den Konsignatar ausgeliefert worden sind. Hier verschafft sich die Bank eine Realsicherheit durch Verpfändung der konsignierten Waren mittels des *Letter of Hypothecation*, den der Konsignant durch den *Letter of Lien* für verbindlich erklärt. Die Haftung des Kreditnehmers ist im allgemeinen eine zivilrechtliche, da die Bank an die Kreditgewährung gewöhnlich die Bedingung knüpft, daß sie noch vor Fälligkeit Deckung erhalte. Eine wechselrechtliche Haftung besteht dann, wenn sich die Bank durch das Akzept der als Deckung auf den Kreditnehmer gezogenen Tratte sichert. Der Rembourskredit kommt besonders den nicht speziell für den Überseehandel organisierten selbst exportierenden Fabrikanten zu statten. Der bedeutende Vorteil des europäischen Verkäufers besteht darin, daß dieser sich durch die Akzeptleistung der Überseebank dem Regreßanspruch aus der von ihm an die Bank abgetretenen Forderung entziehen kann. Der Akzeptationskredit wird daher nur sehr kreditwürdigen überseeischen Häusern eingeräumt.

IV. Wechsel-Inkasso.

Das Inkassogeschäft ist gewöhnlich mit der Bevorschussung, Diskontierung oder Akzeptierung von Wechseln verbunden, erfolgt daher meist gegen Übernahme der Verschiffungspapiere und tritt als ein alleiniger Inkassoauftrag seltener auf.

Das Inkassoverfahren („Collecting") hat in verhältnismäßig kurzer Zeit eine wesentliche Umwandlung erfahren. Die Einkassierung von Tratten und Rimessen wurde früher von überseeischen Niederlassungen und befreundeten Handelshäusern, ja auch bisweilen von Reisenden aus Gefälligkeit gegen eine kleine Vergütung übernommen. Späterhin übersandte der Exporteur die einzulösenden Papiere an eine am Zahlungsorte wohnhafte Bank zum Inkasso. Erst die Gründung der eigentlichen Überseebanken mit ihren netzartig verzweigten Filialen ermöglichte das großbetriebliche Inkassogeschäft, dessen Wesen darin besteht, daß die überseeische Inkassostelle und die beauftragte Bank am Wohnorte des Exporteurs dieselbe juristische Person, d. h. Glieder einer großen Überseebank oder doch durch Vertragsverhältnis verbunden sind. Hier wird also das „Weitergeben" des erteilten Inkassoauftrages vermieden, wie es Hamburger Banken durch Inanspruchnahme der Vermittlung eines Londoner Bankiers oftmals zu tun pflegten. Um dieses Weitergeben auch zu umgehen, hatten schließlich die englischen Colonial and Foreign Banks in Hamburg Niederlassungen errichtet.

Die Inkassospesen werden bei Ziehungen auf Handelshäuser in der Regel höher als bei Ziehungen auf Banken sein, besonders dann, wenn die einkassierende Überseebank am Zahlungsorte keine eigene Filiale besitzt. Sie setzen sich zusammen aus der Inkassoprovision, den Portoauslagen, den Stempelgebühren und einer „Kursprämie" für eventuell übernommene Kurssicherung. Die Inkassoprovision schwankt zwischen $^1/_{16}$ und 2 % und beträgt für Hauptplätze $^1/_8$ bis $^1/_2$ %. Der übliche Provisionssatz ist $^1/_4$—$^1/_2$ %, jedoch ist eine Minimalprovision festgesetzt, die zwischen 1—7 M (zumeist 2—3,50 M) schwankt. Bei Zahlungsweigerung des Bezogenen des einzukassierenden Wechsels erhöhen sich die Spesen um die Protestkosten und die verursachten weiteren Ausgaben. Nur sehr selten setzen die Überseebanken in diesem Falle ihre Inkassoprovision auf die Hälfte herab. Infolgedesren wird der Exporteur nach Möglichkeit einem zahlungswilligen und kreditwürdigen aber vorübergehend in Zahlungsschwierigkeiten befindlichen Kunden die Zahlung stunden und somit die drohenden Mehrkosten vermeiden wollen.

Zu diesem Zwecke ist aber bei derartigen Inkassi notwendig, daß man eine ausreichende Kontrolle über den Kunden behält und jeden Einzelfall besonders beurteilt. Hierfür eignen sich jedoch Agenten des Exporteurs viel eher, als die Überseebanken, die striktest nach den Vorschriften ihrer Auftraggeber verfahren und dadurch oftmals einen mühsam herangezogenen nicht böswilligen oder bedenklichen Kunden dem Exporteur entwenden. Die Agenten stehen in engerer, persönlicherer Beziehung zu dem Kunden des Exporteurs; sie sind in ihrer Bewegungsfreiheit nicht durch starre Vorschriften gehemmt und haben oft genug einen alten Kunden, der einmal vorübergehend in Zahlungsschwierigkeiten war, dem Exporteur erhalten. Alles dies zugegeben, darf man doch nicht die Vorteile der Überseebanken bei den Inkassogeschäften übersehen. Gerade die Exaktheit, mit der die Überseebanken am Verfalltage die Erfüllung eingegangener Verbindlichkeiten verlangen, hält viele Unbemittelte von einer Kreditaufnahme ab und mahnt manchen einigermaßen Kreditwürdigen bei Bestellung eines Auftrags zur größeren Vorsicht. Man kann die Vorteile dieser beiden Vermittlungsarten bei den Wechselinkassi verbinden, indem man der Überseebank seinen Vertreter am Zahlungsorte mitteilt und insbesondere angibt, inwieweit dessen Entscheidungen im Falle der Nichthonorierung des Wechsels maßgebend sein sollen, inwieweit er ferner befugt sein soll, Nachlässe, Fristverlängerungen und Zinsvergütungen zu ge-

währen. Alle weiteren notwendigen vom Exporteur zu treffenden Bestimmungen müssen der Überseebank direkt, und zwar peinlichst genau mitgeteilt werden. Diese Instruktionen werden gewöhnlich der Prima sowie der Sekunda des Inkassowechsels auf kleinen Zetteln angeheftet.

Von der mit dem Wechselinkasso verknüpften Verantwortung suchen die Überseebanken sich durch ihre Geschäftsbedingungen mehr oder weniger zu befreien. So lehnt z. B. die Deutsche Orientbank jede Verantwortung ab für rechtzeitige Protesterhebung, für den richtigen Wortlaut des eingeholten Akzepts, sowie für den Eingang einlösungshalber empfangener Schecks.

Die Abrechnungen des Exporteurs mit seiner Überseebank erfolgen im Kontokorrent. Dies führt uns zum Schluß zu dem uns schon bei der Bevorschussung und Akzeptierung des Wechsels begegneten Kontokorrentkredit, der besonders von den englischen Merchant-Bankers gepflegt wird. Er ist ein von der Überseebank dem Exporteur eingeräumter offener Buchkredit, bis zu dessen vereinbarter Maximalhöhe dem Exporteur die Überziehung seines Kontos — *„Overdraft"* — mittels Scheck oder Giro gestattet wird. Größeren bekannten Firmen wird er auch als Blankokredit gewährt. Die Kosten des Kontokorrentkredits bestehen in einer Kontokorrentprovision, die gewöhnlich von der größeren Seite mit $^1/_4$ bis $^1/_8$% pro Quartal berechnet wird, und außerdem in der Spannung der verschiedenen Zinssätze der beiten Seiten. Der Zinssatz der Debetseite beträgt im allgemeinen 1% über (Mindestsatz 5%), der der Kreditseite 2% unter dem Reichsbankdiskont. Englische Überseebanken berechnen den Debetzinssatz gleich der Londoner Bankrate (mindestens 3%) oder auch $^1/_2$% höher, und den Zinssatz der Kreditseite 1% niedriger als den der Debetseite.

Hat die Kurssicherung der Überseebanken zu deren Gründungen auch mit angeregt und ihnen ihren typischen Charakter verliehen, so ist doch die Bedeutung dieses Geschäftszweiges der Überseebanken wieder im Schwinden begriffen. Der Grund hierfür liegt einerseits darin, daß die kapitalkräftigen Exporteure die bankgeschäftliche Kurssicherung gar nicht mehr wünschen, erblicken sie doch in ihr nur eine Erweiterung des Konkurrenzkreises, denn durch die Kurssicherung der Überseebanken wird auch den kleineren Häusern, die sich gegen Valutaentwertungen nicht selbst schützen können, der Export nach Ländern mit „kranker", d. h. schwankender Währung, ermöglicht. Andererseits aber machen die fortschreitenden Währungsreformen in jenen Ländern die Kurssicherung schließlich überflüssig. Willkommener dagegen ist dem Exporteur die Pioniertätigkeit der Überseebanken für die heimische Industrie. Bietet sich hier den Überseebanken auch ein weites Arbeitsfeld, so schiebt die Rentabilitätsfrage ihnen doch einen Riegel vor. Schon um die überaus hohen Kosten der überseeischen Niederlassungen nur zu decken und vollends gar einen auch nur landesüblichen Profit herauszuwirtschaften, müssen die Überseebanken ihr Schwergewicht auf die Kredit- und Zahlungsvermittlung legen, müssen sie ihre Dienste den Kaufleuten auch anderer Nationen anbieten, müssen sie schließlich, gleich ihren Mutterinstituten, das allgemeine Bankgeschäft betreiben. So finden wir denn auch das Effektengeschäft, die Aufbewahrung und Verwaltung von Wertpapieren, das Emissionsgeschäft, und, wie schon oben erwähnt, den Giro- und Scheckverkehr auf dem Arbeitsprogramm unserer Überseebanken.

Die Passivkonten im Rahmen der Zweikontentheorie.

Von S. Puff, Fürth i. B.

Die Vertreter der „Geschäftstheorie" machen den Vertretern der Zweikontentheorie bekanntlich den Vorwurf der „Vernachlässigung der passiven Vermögensteile" und machen geltend, daß der Versuch, die Vermehrung eines Passivums der Verminderung eines Aktivums gleichzustellen und umgekehrt, zu „höchst gezwungenen und deshalb abzulehnenden Erklärungen führe". Auch sei es „nur scheinbar beweiskräftig und genau betrachtet, aber fehlerhaft", wenn gesagt werde, die Vermehrung eines Passivums „wirke schließlich" wie die Verminderung eines Aktivums und umgekehrt. (Manfred Berliner, Buchhaltungs- und Bilanzenlehre, Seite 196/201.)

Nachfolgende Ausführungen bezwecken, die Bedeutung der Passivkonten im Rahmen der Zweikontentheorie in neuer Form darzulegen und damit obige Einwendung einer Lücke in der genügenden Erklärung der Passivkonten auszuschalten.

Nach meiner Auffassung ist mit dem Entstehen eines Passivums der Anspruch auf ein Aktivum in gleicher Werthöhe bereits begründet, bzw. dessen künftige Abtretung bereits zugestanden. Das Entstehen eines Passivums entspricht also einer nur aufgeschobenen, gleichsam gestundeten, aber doch bereits ausgesprochenen Abtretung, bzw. Minderung eines Aktivbestandes.

Die diese aufgeschobenen, nicht sofort eintretenden Aktivminderungen verzeichnenden Konten sind eben die Passivkonten, sie sind also Konten, welche die durch die später eintretenden tatsächlichen Aktivminderungen betroffenen, aber jetzt noch unbekannten, vorläufig noch anonymen Aktivkonten ersetzen. Die Passivkonten sind Interimskonten für zeitlich später bedingte Aktivminderungen. Es gibt demnach nur *eine* selbständige Reihe der Aktivkonten einerseits und eine zweite Kontenreihe des Vermögens als Gesamtgröße andererseits.

Wie nun eine tatsächliche Minderung jedem Aktivkonto, das mit seinem Bestand immer auf Soll beginnt, demgemäß auf Haben gebucht werden muß, so muß auch jede aufgeschobene Aktivminderung (jedes entstehende Passivum) auf Haben verbucht werden bis zur notwendigen Umbuchung durch Eintritt der tatsächlichen Aktivminderung.

Die Kreditierung eines Passivkontos entspricht demnach der Kreditierung des später an seine Stelle tretenden, jetzt noch unbekannten Aktivkontos. Daraus folgt, daß die Aufhebung von aufgeschobenen Aktivminderungen (Tilgung eines Passivums) sinngemäß auf Soll zu erfolgen hat.

Für die Bezeichnung eines Passivkontos ist die Form maßgebend, in welche die zeitlich später bedingte Abtretung des Aktivbestandes von seiten des an seine Stelle tretenden Aktivkontos gekleidet ist. Liegt z. B. wechselmäßige Verpflichtung zu dieser Abtretung vor, so führt das interimistische Aktivkonto, bzw. das Passivkonto, die Bezeichnung Trattenkonto usw.

Unter der Voraussetzung, daß ein Geschäft nur mit Aktivbestand beginnt, ergibt sich nun folgendes Schema:

I. Eröffnung.

Die Aktivbestände kommen in das Soll der dafür eröffneten Bestandkonten. Als Gesamtgröße kommt die Summe der Aktivbestände dem Kapitalkonto auf Haben.

A = K. (Eigentlich Grundgleichung.)

Jede Zunahme auf beiden Seiten ist zu bezeichnen mit +, jede Minderung mit —.

Bestandkontenreihe: + = Soll, — = Haben. Kapitalkontenreihe: + = Haben, — = Soll.

II. Einige typische Geschäftsvorfälle.

1. Aktivkonten.

Zunahme eines Aktivbestandes durch Abnahme eines andern (+ = Soll) (— = Haben)

a: 1000 + 200 (S)
b: 600 — 200 (H)
c: 400

A = K (2000) (2000)

Abnahme eines Aktivbestandes durch Zunahme eines andern (— = Haben) (+ = Soll)

a: 1200 — 300 (H)
b: 400 + 300 (S)
c: 400

A = K (2000) (2000)

2. Einführung der Passivkonten.

Zunahme eines Aktivbestandes bei aufgeschobener Aktivmindg. (Passivum) (+ = Soll) (— = Haben)

a: 900
b: 700 + 300 (S)
c: 400
P: — 300 (H)

2300 — 300 = 2000

A = K (2000)

Abnahme eines Aktivbestandes unter Aufhebung eines Passivums (— = Haben) (+ = Soll)

a: 900 — 300 (H)
b: 1000 ↑
c: 400 ↑
P: — 300 (H) + 300 (S)

A = K (2000) (2000)

Zum Schlusse möchte ich noch bemerken, daß ich im Unterricht bereits Gelegenheit hatte, auf Grund der eben vorgetragenen Auffassung eine leichte Erfassung der Buchung von Passivposten festzustellen.

Finanzierungspraxis.

Von Artur Lauinger, Frankfurt a. M.

Es ist nicht besonders verwunderlich, daß gerade die gegenwärtige Periode so manche ungewöhnlichen Vorgänge im deutschen Finanzierungswesen offen zutage treten läßt. Zeiten flüssigen Geldstandes und ungehemmter Unternehmungslust, die eine relativ leichte Kreditwirtschaft ermöglichen, pflegen über manche Schäden hinwegzutäuschen — in Perioden der Hochkonjunktur arbeitet es sich leicht und willig mit fremdem Geld; wenn gut verdient wird, sind auch hohe Zinsen für Schulden leicht aufzubringen. Anders, wenn die Zeiten der Sorglosigkeit vorüber sind, wenn eine rückläufige Konjunktur überall die Arbeitsmengen schmälert, die Erträgnisse herabdrückt. Wenn dann noch eine Verschärfung der Lage am Geldmarkte, wie besonders im vergangenen Jahre 1913, hinzutritt, wenn die Sorge um ausreichende Liquidität die Banken zwingt, ihre Kredite einzuschränken oder ganz zurückzufordern, jedenfalls aber von der Neuhingabe von Kreditkapital nach Möglichkeit Abstand zu nehmen, dann beginnen für nicht ganz gefestigte Unternehmungen schwere Sorgen und diese Perioden sind es, die immer wieder tiefgreifende Schäden bei diesem oder jenem Großunternehmen vor allen Augen bloßlegen. Zeiten der Geldversteifung und des Konjunkturrückganges sind Echtheitsproben für die Großindustrie, sie wirken wie Scheidewasser zwischen soliden und schwachen Geschäftsorganisationen und nur zu leicht steht am Ende einer solchen Epoche das Grab manches kühnen Spekulantentraumes, manches Monopolgedankens, den zuvor nichts in seiner Entwicklung hemmen zu können schien. So brachen in der Krisis um die Jahrhundertswende die brüchigen Unternehmungen der deutschen Elektrogroßindustrie in sich zusammen oder trugen schwere Schäden davon, die sie ihrer Selbständigkeit beraubten, während die solide aufgebauten, klug finanzierten Gruppen ohne dauernden Schaden den Sturm überdauerten.

Es hat ganz den Anschein, als ob auch die Periode des Konjunkturendes von 1913 ihre Opfer fordern wird. Gewiß, im großen und ganzen ist die deutsche Wirtschaft bis heute von wirklich schweren Schädigungen in dieser letzten Periode verschont geblieben, zumal es den Anstrengungen

der deutschen Hochfinanz gelungen ist, das gefährlichste Großobjekt, den Fürstenkonzern, über dessen Entwicklung und Schicksal ich an dieser Stelle vor kurzem gesprochen habe, einer einigermaßen ruhigen Liquidation zuzuführen und damit zugleich das deutsche Wirtschaftsleben vor einer erheblichen Erschütterung zu bewahren. Diese Fülle unkonsolidierter Engagements befindet sich im Ausverkauf. Aber trotzdem, auch diesmal wiederholt sich, freilich bis jetzt in relativ milderer Form, das Schauspiel der Erschütterung mächtiger Industriegebäude.

Einen der wesentlichsten Vorgänge dieser Art, den ich heute herausgreifen möchte, stellt die Entwicklung dar, die die letzten Monate der Aktien-Gesellschaft für chemische Produkte vormals H. Scheidemandel in Berlin gebracht haben. Der offenkundige Niedergang dieser Gesellschaft oder vielmehr dieses Konzerns, bietet zugleich eine recht lehrreiche Demonstration verfehlten Finanzaufbaues und ungesunder Geschäftspolitik; letztere steht zu ersterem in Zusammenhang fast wie die Wirkung zur Ursache: aus den Sorgen um die Aufrechterhaltung des Standard, aus der treibenden Angst, auf das Endziel der Gesellschaftsidee verzichten zu müssen, erwuchs die Verlockung zum Verlassen der Bahn solider Wirtschaft, die hier und dort zu Fehlgriffen, zur Wahl ungeeigneter Mittel und endlich zu jenem Punkte führte, an dem mit der ersten Krediteinschränkung die Krisis überraschend akut wurde. Die Aktien-Gesellschaft für chemische Produkte vorm. H. Scheidemandel führte in den ersten Jahren nach ihrer Gründung ein relativ bescheidenes Dasein; sie verarbeitete Knochen zu Leim und zog daraus hübsche Gewinne. Das ging so etwa bis in die Mitte der 90er Jahre des vorigen Jahrhunderts. Damals hatte freilich schon eine gewisse Dezentralisation eingesetzt, die die Gesellschaft von ihrem bayrischen Ausgangspunkt aus weit über das Deutsche Reich führte. Das war an sich nichts Ungesundes, lag vielmehr in der Natur der Fabrikation; das Rohmaterial, eben die Knochen, muß die Gesellschaft aus allen Richtungen der Windrose beziehen. Es lag immerhin nahe, dezentralisierte Fabriken zu besitzen, die ohne große Frachtspesen jeweils das ihnen angelieferte Rohmaterial des engeren oder weiteren Bezirks zur Verarbeitung bringen konnten. Nach 1895 setzte eine verstärkte Expansion ein, bei der nun nach außen hin zum erstenmal jene Persönlichkeit in Erscheinung trat, die für die weitere Entwicklung der Gesellschaft bestimmend werden sollte. Die Gesellschaft erhöhte ihr Aktienkapital in 1896 um 300000 Mark, im Jahre 1903 um 950000 Mark und überließ diese letzteren Aktien Herrn Aloys Löw in Wien, der drei norddeutsche Fabriken in die Gesellschaft einbrachte. Im Jahre 1905 schloß sich daran eine weitere Kapitalserhöhung um 500000 Mark, noch im gleichen Jahre wurden weitere bis 3 Millionen Mark neue Aktien ausgegeben. Diese letztere Kapitalserhöhung wurde entgültig mit dem Jahre 1908 abgeschlossen. Im Jahre 1910 wuchs das Kapital um 2 Millionen Mark auf 8 Millionen, im Jahre 1911 um weitere 3 Millionen auf 11 Millionen Mark. Damit waren die Kapitalstransaktionen, soweit sie sich durchführen ließen und das Aktienkapital betrafen, erschöpft; hinzu trat im Jahre 1909 ein 5% Obligationenanleihe von 3.60 Millionen Mark. Diese Kapitalsentwicklung vollzog sich seit 1895 zu Dividenden, die, nachdem in den ersten Jahren nach 1905 noch Dividenden von 6, 9 und 12% verteilt wurden, die Dividende viermal auf 18% hinaufführten, dann nach einer Periode rückläufiger Bewegung, die bis auf 5% die Aktiendividende herunterzog, wieder auf 14% und für die letzten drei abgeschlossenen Geschäftsperioden auf dreimal 15% den Dividendenstand brachte.

Die Kapitalserhöhungen dienten im wesentlichen einer sehr raschen Erweiterung der Gesellschaft zu einem umfangreichen Konzern: klar ersichtlich befand sich die Scheidemandel-Gruppe unter der Aktien-Gesellschaft für chemische Produkte vorm. H. Scheidemandel auf dem Wege, einen über die deutschen Grenzen sich weit hinausdehnenden internationalen Monopolgedanken durchzuführen. Dabei handelte es sich um die Schaffung eines Knochenleimtrustes, und zwar auf Grund der verbesserten technischen Arbeitsmethoden, die, geschaffen und propagiert von dem vorgenannten Industriellen Aloys Löw, der Scheidemandel-Gesellschaft ein ganz besonderes Übergewicht in der Arbeitsmethode, in der technischen Herstellung geben sollten und anscheinend auch gaben. Die Durchführung der Monopolidee stellte die Gesellschaft nun vor eine ganze Reihe von Aufgaben. Die wesentlichsten waren die Beherrschung der Fabrikationsstätten und eine möglichst weitgehende Herrschaft über den Markt der Rohprodukte. Es mußte von vornherein als äußerst schwierig erscheinen, beide Aufgaben gleichzeitig durchzuführen. Denn die gewaltige kapitalmäßige Expansion, die der Aufkauf immer neuer Fabriken bedingte, mußte, zumal in einer derartigen Periode stürmischen Erweiterungsdranges hohe Preise und für den Fabrikensammler ungünstige Übernahmebedingungen wenigstens zum großen Teil in Kauf genommen werden mußten, an die finanzielle Leistung des Stammunternehmens, das diese Erweiterungen betrieb, hohe Anforderungen stellen. Dabei hätte solide Wirtschaft gefordert, rasch auf innere Konsolidierung des Hauptunternehmens hinzuarbeiten und Überpreise, wo sie bezahlt waren, schleunig zur Abbuchung zu bringen. Finanztechnisch war somit die Folge des Erweiterungsdranges immer erneuter Kapitalbedarf und ein den für Dividendenzahlung zur Verfügung stehenden Reingewinn ungünstig beeinflussendes Abschreibungsbedürfnis, eine Situation, die nicht bequem war und deren Nachteile nicht voll dadurch ausgeglichen werden konnten, daß das technisch bessere Produktionsverfahren, mit dem Scheidemandel operieren konnte, erhöhte Überschusse der Fabrikation ließ. Lagen somit hier schon Störungsmomente für die Entwicklung einer steigenden und hohen Rentabilität vor, so mußte diese Situation noch eine Verschärfung dadurch erfahren, daß gleichzeitig mit der Beherrschung der Fabrikations-

stätten die Scheidemandel-Gruppe durch komplizierte Organisationen den Rohproduktenmarkt unter ihre Gewalt zu bringen suchte. Unter heftigen Kämpfen ist der Scheidemandel-Gesellschaft das nun zum erheblichen Teil gelungen; durch Einfügung in spezielle Sonderorganisationen hat sie auf lange hinaus einen Teil der Knochenhändler an sich und ihre Gruppe gebunden. Aber nur mit Opfern. Der Kampf am Rohproduktenmarkt, die Erzwingung der Herrschaft über diesen war nur durchzuführen, wenn durch hohe Preise für das Rohprodukt dessen Besitzer schließlich für langfristige Verträge mit Scheidemandel zu gewinnen waren. So ging neben der kostspieligen Konzernerweiterung gleichzeitig nebenher ein wesentliches Hinaufschnellen der Preise für das Rohprodukt — sicher Belastungsmomente genug für die wirtschaftliche Ertragsfähigkeit des Scheidemandelverfahrens. Immerhin wären diese Belastungsproben vielleicht auszuhalten gewesen, wenn nicht der unersättliche Erweiterungsdrang, der in der Gesellschaft schließlich 17 Fabriken, ganz abgesehen von zahlreichen Beteiligungen, vereinigte, die Gesellschaft fast automatisch zu einer grundfalschen Finanz- nnd Dividendenpolitik gezwungen hätte. Es war eben einfach nicht alles, was die Gesellschaft erstreben wollte, zu gleicher Zeit zu erreichen. In Perioden, die die Gestehungskosten wachsen ließen, in denen teuer Produktionsstätten aufgekauft wurden, waren für den immer wieder aufgepeitschten Expansionsdrang Kapitalien bereit zu stellen. Das konnte die Gesellschaft, da die Ausgabe von Obligationen ihre Grenze hat, nur, wenn sie mit Aktienagio sich die Einstandspreise verbilligen konnte. Das hatte aber zur Voraussetzung, daß hohe Dividenden ausgeschüttet wurden und daß der Aktienkurs in beträchtlicher Höhe, etwa zwischen 200 und 300 % zu halten war. Wenn man sich die vorstehend geschilderten Verhältnisse überlegt, ist es klar, daß hier eine schwere Gefahr lag, eine Gefahr, die dann auch Scheidemandel nicht vermieden hat. Alles was effektiv erwirtschaftet wurde, ja noch mehr, wie sich jetzt herausstellte, hat Scheidemandel als Dividenden ausbezahlt; die Ausschüttungen an die Aktionäre, die den Kurs hochhalten sollten, sogen die Gesellschaft aus, ließen bei ihr keine stillen Reserven anwachsen, ließen auch für Abschreibungen nichts Ausreichendes geschehen. Und trotzdem gelang es nicht, die Herbeischaffung von Kapital mit dem Bedarf in ein gesundes Verhältnis zu bringen. In großem Umfange mußte Bankkredit in Anspruch genommen werden. Nochmals kurz vor dem vollen öffentlichen Umschwung der Verhältnisse der Gesellschaft, im Frühjahr 1913, versuchte die Gesellschaft durch Neuausgabe von 3 Millionen Mark Aktien, also durch Erhöhung des Aktienkapitals auf 14 Millionen Mark, sich beträchtliche Mittel zu beschaffen; die neuen Aktien sollten nicht unter 220 % herausgegeben werden, so daß ein Erlös von etwa $6^1/_2$ Millionen Mark für die Gesellschaft zu erwarten gewesen wäre. Diese neuen Aktien wurden einer Wiener Bankfirma, die der Firma hohe Kredite eingeräumt hatte (Gebrüder S. & M. Reitzes in Wien) in Option gegeben — die Firma übte die Option nicht aus. Die internen Gründe, die diese Firma zu ihrem Verhalten veranlaßten, können hier außer Betracht bleiben. Für die Gesellschaft bedeutete dieses Versagen des Kapitalmarktes eine wesentliche unüberbrückbare Schwierigkeit; die Verhältnisse wurden zeitweise sogar brennend, als die Wiener Firma Anlaß zu haben glaubte, ihren 3 Millionen-Kredit, den sie der Scheidemandel-Gesellschaft eingeräumt hatte, als fällig zu erklären, eine Maßregel, von der sie indessen schließlich Abstand nahm, so daß die Scheidemandel-Gesellschaft einige Monate Zeit gewann, ihre Finanzverhältnisse zu regeln. Es ergab sich aber, daß die Gesellschaft bei 11 Millionen Aktienkapital mit etwa 8 Millionen Mark Bankschulden belastet war, die dringend der Konsolidierung bedurften. Sobald das bekannt war, trat, zumal diese Verhältnisse eine Dividendenzahlung (nach dreimal 15 %!) von selbst verboten, ein schwerer Sturz im Kurse der Aktien, die in Deutschland nur an der Münchner Börse notiert sind, ein.

Jetzt war die Gesellschaft vor die Qualitätsprobe, von der eingangs die Rede war, gestellt. Wer soll das neue Kapital geben? Die Aktionäre, die größtenteils Vorbesitzer von Fabriken und Unternehmungen waren, die in der Scheidemandel-Gesellschaft aufgegangen waren, und die damals ihren wesentlichsten Besitz gegen Scheidemandel-Aktien vertauscht hatten? Die mochten die geringste Lust zeigen, neues Kapital zur Flottmachung der Scheidemandel-Gesellschaft zu geben, sind wohl auch zum Teil nicht in der Lage dazu. Die Banken? Die Wiener Bankverbindung hat ausdrücklich erklärt, sich von der Gesellschaft auf alle Fälle loszumachen. Wer aber sollte in ihren Kredit einspringen? Ohne die Sicherheit einer vollständigen Bereinigung der Verhältnisse der Gesellschaft war nicht daran zu denken, daß sich für diesen außerordentlich hohen Geldbedarf eine Bank finden ließ. Die sofortige Folge war somit eine genaue Nachprüfung aller Verhältnisse der Gesellschaft. Das Resultat dieser Nachprüfung ist bis jetzt nicht in vollem Umfange bekannt geworden; wohl aber weiß man, daß nach verschiedenen Richtungen Schäden bei der Gesellschaft festgestellt worden sind, die sich zum guten Teile aus mangelhafter Kontrolle, aus fehlender Kalkulationsvorsicht und aus dem Optimismus erklärten, der in den Zeiten der Expansion zur Abkehr von vorsichtigen Geschäftsmethoden verleitete. Die im wesentlichen aus Aktienagio früherer Emissionen aufgesammelten offenen Reserven, die immerhin einen Stand von 7 bis 8 Millionen Mark haben, dürften ganz oder größtenteils absorbiert werden, wenn es zur Bereinigung der Scheidemandel-Bilanz gekommen sein wird. Außer der stillen wird die Gesellschaft also auch der offenen Reserven beraubt sein. Noch hofft freilich die Gesellschaft auf die Vorzüge ihrer technischen Leistungen, hofft, daß dieser gesunde Kern das ins Übergroße expandierte Unternehmen ohne allzuschwere Opfer über die Krisis hinwegführen wird. Trotzdem ist heute, in dem Augenblick, in

welchem diese Zeilen abgeschlossen werden, die Frage noch offen, ob der Kapitalbedarf von den Aktionären nicht teuer bezahlt werden muß, ob nicht vielleicht im Wege der Rekonstruktion unter Ausgabe von Vorzugsaktien Geld herangezogen werden muß, die jetzigen Aktionäre also mit ihren Ansprüchen auf den Ertrag an zweite Stelle zu treten haben werden.

Soviel aber steht heute schon fest: die Trustidee kann durch die Gesellschaft nicht weiter ausgestaltet werden, im Gegenteil: Rückbildungen sind wahrscheinlich zum Teil schon eingetreten insofern, als zur raschen Beschaffung von Mitteln verschiedene Fabriken, die dem Konzern angehörten, abgestoßen werden mußten. Es ist angesichts dieser Sachlage ganz interessant, darauf zu verweisen, daß die Gesellschaft schon ziemlich frühzeitig versucht hat, sich im Auslande Kapitalquellen zu erschließen; sie hat vor einigen Jahren in Antwerpen ein Finanzierungsinstitut in der Société Auxiliaire de l'Industrie Chimique mit einem Kapital von Frs. 12 Mill. errichtet und an diesem die Majorität erworben. Die Verhältnisse innerhalb dieser Société Auxiliaire haben dieses Institut nicht zu dem werden lassen, was Scheidemandel erhofft hatte. Im Gegenteil, auch hier traten Störungen und Fehlkalkulationen ein, die komplizierte Ausgleichs- und Bereinigungstransaktionen im Gefolge haben dürften.

Die Entwicklung, die die Aktien-Gesellschaft für chemische Produkte vorm. H. Scheidemandel genommen hat, ist instruktiv. Hier zeigt sich wieder einmal in großem Stile die Wirkung einer verfehlten Finanz- und Geschäftspolitik, die den guten Kern fabrikatorischer Qualitätsleistung durch übertriebene Anspannung, durch Übertragung ins Massenhafte der Arbeitsweise, durch eine ungesunde Expansion in seiner geschäftlichen Wirkung nicht nur zu beeinträchtigen, sondern zur Hemmung der Entwicklung brachte. Dabei hinkte, was besonders gefährlich und verderblich war, die Verbreiterung der Kapitalbasis den Erfordernissen immer nach, so daß das Unternehmen auf den abschüssigen Weg der Belegung fester und dauernder Investitionen durch Kreditkapital, das der Kündigung ausgesetzt war, gedrängt wurde. Die Hypertrophie der Idee, die Überstürzung in der Ausgestaltung und die Verkennung der realen Möglichkeiten brachten hier ein Unternehmen an die Grenze seiner Entwicklungsmöglichkeit, das vielleicht in jahrzehntelanger ruhiger Entwicklung Schritt vor Schritt an das Ziel gekommen wäre, das heute nicht mehr zu erreichen ist.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Die Buchhaltung in Handwerksbetrieben.

1. Allgemeine Orientierung.

Das Bedürfnis nach einer geeigneten Buchhaltung ist zurzeit im Handwerkerstande sehr groß. Die brennendsten Fragen des Gewerbetreibenden: richtige Kalkulation beim Submissionswesen, sachgemäße Steuererklärung und die notwendige Kreditbeschaffung finden zum größten Teil ihre Lösung durch eine richtige Buchführung. Zudem sind ordnungsmäßig geführte Bücher Beweismittel mit hinreichender Beweiskraft im Klagefalle.

Die dem Handwerker empfohlenen Schriften über Buchhaltungen kann man in 2 Gruppen bringen. Die erste Gruppe umfaßt die kleinen Leitfäden, die Anleitung geben, wie die Geschäftsvorfälle einiger Monate nach der „Einfachen Buchhaltung" zu verbuchen sind. Sie erscheinen meistens unter den Namen: Buchhaltung für Bäcker, Schlosser, Tischler usw. Ihre Verfasser sind der Ansicht, daß nur die „Einfache Buchhaltung" für den Betrieb des Handwerkers in Frage komme, da nur sie vom Handwerker verstanden werden könne; denn die „Einfache Buchführung" heiße ja im Gegensatz zur doppelten einfach, weil sie leichter zu begreifen sei als die doppelte. Dieser Irrtum wird erfreulicherweise auch in den Verfasserkreisen dieser Buchhaltungen immer mehr erkannt. Man hat eingesehen, daß der Name „Einfache Buchhaltung" auf die Fortlassung einiger Konten zurückzuführen, und daß so das klare System der doppelten Buchhaltung zerstört und schwerer zu begreifen ist.

Die Fortlassung einiger Konten hat aber gerade für den Handwerkerstand die schwerwiegende Folge, daß die einfache Buchhaltung ihm gar nicht die Zahlen gibt, die er für seine Kalkulation nötig hat; denn sie führt ja meistens nur Konten über den Kreditverkehr. Zudem kann sie keine Kontrolle über die Richtigkeit der ganzen Verbuchungen geben, weil sie den doppelten Nachweis des Reinvermögens am Schluß nicht zuläßt.

Die 2. Gruppe der dem Handwerkerstande empfohlenen Buchhaltungslehrgänge wird gekennzeichnet durch Namen wie: System Just, System Avellis, Hansa-Buchführung, soll heißen: System des Hansa-Bundes usw. Das Grundwort ist also immer System. An Umfang sind diese Buchhaltungen der der ersten Gruppe keineswegs überlegen. Ihre Eigenart besteht vielmehr darin, daß sie ein Schema bringen und Anleitung geben, wie in dieses Schema zu verbuchen ist.

Welche Bewandtnis es mit diesen „Systemen" hat, leuchtet ein, sobald man die Begriffe Buchhaltungssystem, Buchhaltungsform und Buchhaltungsschema klar auseinanderhält.

2. Buchhaltungssystem, Buchhaltungsform, Buchhaltungsschema.

Das Wort Buchhaltungssystem bezieht sich auf den Grundsatz, der beim Verbuchen angewandt wird, nämlich auf das Verfahren, daß jeder Geschäftsfall in das Soll des einen und zugleich in das Haben des anderen Kontos eingetragen wird. Das setzt natürlich voraus, daß für jeden Geschäftsfall 2 Konten zur Verfügung stehen, was der Fall ist, wenn jeder selbständige Vermögensbestandteil durch ein Konto verwaltet wird. Wenn so die doppelte Verbuchung immer möglich ist, befolgt man ein System, das Buchhaltungssystem. Daher nennt man die doppelte Verbuchung systematische Verbuchung. Bei Befolgung dieses Systems ist es am Schluß der Geschäftsperiode möglich, den Reingewinn doppelt nachzuweisen.

Die einfache Buchhaltung verwaltet nicht alle selbständigen Vermögensbestandteile durch besondere Konten. Sie kann also das System nicht befolgen und ist daher streng genommen kein Buchhaltungssystem.

Das System der doppelten Buchführung hat im Laufe der Jahrhunderte verschiedene Formen angenommen. Dadurch ist die Möglichkeit geboten, daß sich die Buchhaltung allen Geschäften, die ja so tausendfach verschieden sind, anpassen kann. Obwohl uns nun die Formen in so mannigfacher Gestalt entgegentreten, lassen sie sich doch auf die 4 Grundformen zurückführen, die sich in der Verwendung der in der Buchhaltung benutzten Bücher unterscheiden.

Die folgende Übersicht charakterisiert die 4 Formen der Buchhaltung (siehe nächste Seite oben).

Jede Verbuchung eines Geschäftsvorfalls geschieht mit Hilfe des Buchungssatzes. Der Buchungssatz setzt sich aus gleichen Teilen, Datum, Text und Betrag zusammen. Wegen dieser in jedem Buchungssatz wiederkehrenden gleichen Bestandteile kann die Verbuchung in ein Schema geschehen,

Buchhaltungsformen. (Arten.)

1. Die italienische: 1 Grundbuch: Journal
   |
   Hauptbuch
2. Die deutsche: 2 Grundbücher: Kassabuch — Memorial
   meistens mit Sammeljournal
   |
   Hauptbuch
3. Die französische oder englische;
   4 oder mehr Grundbücher:
   Kassabuch—Memorial—Warenbuch—Wechselbuch usw.
   |
   Sammeljournal
   |
   Hauptbuch.
4. Die amerikanische: Grundbuch u. Hauptbuch vereinigt.

dessen einzelne Spalten die Teile des Buchungssatzes aufnehmen und die nach den Teilen ihren Namen führen. Das Schema ist für die deutsche, italienische und französische Buchhaltung gleich und sieht bekanntlich so aus:

Datum	Text	Betrag			

Da die amerikanische Buchhaltungsform Grund- und Hauptbuch vereinigt und dadurch die Datums- und Textspalte im Hauptbuch sich erübrigt, so treten bei dem Schema die Konten des Hauptbuches in Tabellenform neben das Grundbuch. Durch Umlegung der Spalten, Schraffierung usw. entstehen beim Schema der amerikanischen Buchhaltungsform eine Reihe von Variationen, wie die nachfolgende Darstellung zeigt. Andere Variationen sind nach Belieben möglich; dies Gebiet ist ein wahrer Tummelplatz für erfinderische Köpfe.

Variationen des amerikanischen Schemas.

1.

Datum	Text	Kassa		Deb.		Kred.		Wechs.		usw.
		Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben	

2.

Datum	Text	Kred.		Deb.		Waren		Rim.		usw.
		Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben	

3.

	Soll	Soll	Soll	Text	Haben	Haben	Haben	usw.

4.

Dat.	Text	Kassa	Kred.	Deb.	Wechs.	Mat.	usw.
							Soll mit schwarzer Tinte Haben mit roter Tinte

5.

Datum	Text	Kassa			Debitoren			usw.
		Soll	Haben	Saldo	Soll	Haben	Saldo	

6.

Dat.	Text	Kassa	Deb.	Kred.	Rim.	usw.
						Soll Haben

Es gibt also in der Buchhaltung

1 System (wenn man die einfache nicht ausschalten will: 2),
4 Formen und
2 Schemata.

Hält man an dieser Unterscheidung fest, so ist es leicht, das Wesen der dem Handwerker empfohlenen „Systeme" zu erkennen und sie auf ihre Brauchbarkeit hin zu prüfen.

3. Das Wesen der dem Handwerker empfohlenen Buchhaltungs-„Systeme".

Es gibt nur ein System, und doch stehen wir vor der Tatsache, daß immerfort neue „Systeme" auftauchen und angepriesen werden. Nun lassen aber schon die bisherigen Ausführungen erkennen, daß die Bezeichnung System wahrscheinlich auf eine Verwechselung innerhalb der Begriffe System, Form und Schema zurückzuführen ist. Die Systemerfinder meinen also etwas ganz anderes, als der Name „System" besagt; jedenfalls kann von einem neuen Buchhaltungssystem gar nicht die Rede sein.

Dieser Gedanke mag noch durch einen Vergleich näher beleuchtet werden. Die doppelte Buchführung ist eine Erfindung wie etwa die Erfindung des Rades. Der Wilde, der zuerst von einem Baumstamme eine Scheibe abschnitt und sie dazu benutzte, Lasten zu befördern, ist der Erfinder des Rades, derjenige, der den Grundsatz der doppelten Verbuchung zuerst verwandte, der Entdecker des Buchhaltungssystems. Wie nun ein Rad zum zweiten Male nicht erfunden werden kann, obwohl es bis zum komplizierten Automobilrad die mannigfachsten Verbesserungen erfahren hat, so kann das Buchhaltungssystem nicht zum anderen Male entdeckt werden. Die Möglichkeit der Vervollkommnung der Buchhaltung ist zwar gegeben wie bei dem Rade, und diese Verbesserung liegt in den einzelnen Formen der Buchhaltung vor. Aber alle Formen befolgen den Grundsatz der doppelten Verbuchung und verleugnen so das Wesen des Systems nicht, wie alle Verbesserungen des Rades das Wesen des Rades nicht ändern können.

Die Vervollkommnung der Buchhaltung, die „Erfindung", wenn man will, könnte sich dann nur auf eine neue Form des Buchhaltungssystems erstrecken, und die neu erfundenen Systeme sind demnach neue Buchhaltungsformen. Wir sahen aber bereits, daß sich die „Erfindertätigkeit" in dieser Richtung beschränken muß auf die Verwendung der in der Buchhaltung benutzten Bücher. Immerhin sind hier noch neue Kombinationen möglich; aber in allen Fällen werden sich diese auf die 4 Grundformen zurückführen lassen. Die Entdeckung neuer Grundformen ist daher auch so gut wie ausgeschlossen.

Was sind nun aber diese „Buchhaltungssysteme", da sie weder neue Systeme noch neue Formen darstellen können? Sie können lediglich nur Schemata sein. Das ergibt sich schon, wenn man sie nur etwas näher betrachtet. Die Schriften, in denen das „System" erklärt wird, bestehen durchgehends aus einem Schema und den Regeln der Verbuchung. Das Neue wird von den Verfassern nicht in den Regeln, also der Verbuchung, gesehen, die unter Umständen gar nicht

von der doppelten Verbuchung abweicht; es wird auch nicht in einer eigenartigen Verwendung des Grund- und Hauptbuchs erblickt, also in einer neuen Buchhaltungsform; sondern das Neue ist nach Ansicht der Verfasser das von ihnen kombinierte Schema. Ein Schema erhält also den irreführenden Namen „System".

Bei diesem Schema handelt es sich immer nur um eine der vielen Variationen des amerikanischen Schemas. Durch irgendeine Kombination, entweder in der Anordnung der Spalten oder mit dem Schema der italienisch-deutsch-französischen Form, weicht es von den schon bekannten Schemata ab.

Ist so das Wesen dieser neuen „Systeme" auf Grund der Abgrenzung der Begriffe Buchhaltungssystem, Buchhaltungsform und Buchhaltungsschema erkannt, so wird es sich nunmehr darum handeln, den Wert dieser Schemata für die Buchhaltung, insbesondere für die Buchhaltung des Handwerkers, zu erkennen.

4. Das Schematisieren in der Buchhaltung.

Die Verwendung eines Schemas setzt ein Schematisieren des in das Schema Einzutragenden voraus, also ein Schematisieren des Buchungssatzes. Der Buchungssatz besteht stets aus drei Teilen, dem Datum, dem Text und dem Betrag. Bei dieser Unveränderlichkeit in der Zahl der Teile des Einzutragenden kann man natürlich immer das gleiche Schema verwenden, das diese 3 Rubriken aufzuweisen hat. Das Schema der italienisch-deutsch-französischen Buchhaltungsform hat stets diese Dreiteilung. Es paßt also immer für jede Verbuchung, ob ich die Eintragung des Buchungssatzes in das Grundbuch oder die Konten vorzunehmen habe.

Der Buchungssatz ist aber nicht nur in der Zahl seiner Teile sich stets gleich, sondern auch in der Art derselben. Immer haben wir es mit dem Datum, dem Text und dem Betrag zu tun. Daher könnte man auch mit dem Schematisieren weiterschreiten, die Art der Teile in Datum, Text und Betrag festlegen und den Rubriken des Schemas diese Überschriften geben; man würde bei der Eintragung des Buchungssatzes in ein solches Schema nie in Verlegenheit kommen. Ein Schema ist bei gleichbleibender Zahl der Teile des Schematisierten und erst recht bei gleichbleibender Zahl und Art der Teile immer verwendbar. Wir haben es also beim italienisch-deutsch-französischen Schema mit einem Idealschema zu tun.

Das amerikanische Schema geht in der Schematisierung weiter und zieht die Zahl der Konten mit in das Schema hinein. Die Kontenzahl ist abhängig von der Zahl der selbständigen Vermögensbestandteile, die in einem Betriebe vorhanden sind. Jeder Betrieb bleibt sich aber in der Zahl seiner Vermögensbestandteile, also auch seiner Konten, niemals gleich, da doch stets mit einer Weiterentwicklung des Geschäfts gerechnet wird. Ein Festlegen der Konten hinsichtlich der Zahl ist also dauernd nicht möglich, also auch nicht das Schematisieren der Kontenzahl.

Damit ist der Grund für die Nachteile des amerikanischen Schemas gefunden. Es geht in der Schematisierung zu weit. Nur unter Bedingungen ist es verwendbar. Es darf die Zahl der Konten nicht zu groß sein, und das Geschäft darf keine nennenswerte Vergrößerung erfahren. Unter diesen Voraussetzungen ist es für die Verwaltung eines Geschäfts dem italienisch-deutsch-französischen Schema sogar überlegen. Auf 2 gegenüberliegenden Seiten zeigt es den ganzen Stand des Geschäfts und wirkt gleichsam wie die Photographie eines Betriebes. Diesen Vorzug in Verbindung mit der Arbeitsersparnis beim Eintragen in die Konten erklärt die Vorliebe für das amerikanische Schema.

Nun muß aber jede Buchhaltung so angelegt sein, daß sie sich einer Geschäftsveränderung stets anzupassen vermag, d. h. sie darf in der Kontenvermehrung keine Schranken kennen. Hierbei versagt aber das amerikanische Schema; es ist also für entwicklungsfähige größere Geschäfte nicht recht verwendbar.

Die erforderliche nötige Freiheit in der Anpassung und die Ausdehnung eines Betriebes ist bei dem Schema der italienisch-deutsch-französischen Form vorhanden. Denn dies Schema ergreift ja gar nicht die Konten und beschränkt sie infolgedessen auch nicht auf eine bestimmte Zahl. Jedes Konto hat hier immer eine oder zwei Seiten, so daß die Zahl der Konten nicht abhängig ist nur von dem Raum auf 2 gegenüberliegenden Seiten, sondern von der Blätter- oder Seitenzahl des Hauptbuchs. Wo es sich also um die Buchhaltung entwicklungsfähiger Geschäfte handelt, wird bei der Anlage der Buchhaltung immer die italienische Form der amerikanischen vorzuziehen sein. Außerdem kann ja durch Übergang zur deutschen oder gar französischen Form der Vergrößerung entsprochen werden.

Ist die Freiheit in der Ausdehnung der Buchhaltung durch das amerikanische Schema fast gänzlich ausgeschlossen, so wird innerhalb einer bestimmten Kontenzahl die Freiheit gehemmt, wenn die Art der Konten im Schema festgelegt ist. Hat jede Spalte des amerikanischen Schemas bereits ihren Kontennamen, so ist man bei der Auswahl der Konten an diesen Namen gebunden. Da nun aber selbst die Geschäfte derselben Größe eines Gewerkes auch hinsichtlich der selbständigen Vermögensbestandteile so sehr verschieden sind, so wird es sich kaum ermöglichen lassen, sie alle in das Schema mit dem vorgedruckten Kontennamen hineinzuzwängen. Noch schwieriger gestaltet sich die Verwendung solcher Schemata für Betriebe verschiedener Größe; ganz unmöglich ist es nun aber, solche Schemata für alle Gewerke in Anwendung zu bringen. Geht schon die Schematisierung der Zahl der Konten zu weit, so ist die Schematisierung der Kontennamen mit dem Wesen der Buchhaltung erst recht unvereinbar.

5. Das amerikanische Schema in gewerblichen Betrieben.

Nach diesen Betrachtungen wird man zu dem Urteil kommen, daß sich die dem Handwerker für seine Buchführung empfohlenen Schemata (also die amerikanische Buchhaltung) nicht für alle Betriebe eignen kann. Sie passen vorzüglich für kleine und mittlere Geschäfte, die über 20 Konten nicht hinausgehen und voraussichtlich sich nicht nennenswert erweitern werden. Vorausgesetzt muß hier nun aber werden, daß das Schema die Verwendung aller notwendigen Konten eines Betriebes gestattet, damit der Boden der doppelten Buchhaltung nicht verlassen werden braucht. Sobald aber zugunsten einer beschränkten Kontenzahl einige notwendige Konten fortgelassen werden, und so nur die „einfache Buchführung" möglich ist, können sie nur Schaden anrichten.

Für große gewerbliche Betriebe sind aber diese Schemata unbrauchbar, zumal diese Geschäfte immer mit einer Erweiterung rechnen. Man müßte von vornherein seine Zuflucht zu Sammelkonten nehmen. Sammelkonten machen aber die Buchhaltung unklar, jede Unklarheit ist aber gerade im Interesse des Handwerkers zu vermeiden. Da die Schemata nur für einen Teil der Handwerkerbetriebe passen, so kann die Frage der Handwerkerbuchhaltung schon von diesem Gesichtspunkte aus durch sie nicht gelöst werden. Erwägt man nun weiter, daß die zahlreichen bereits bekannten Variationen des amerikanischen Schemas den für die amerikanische Buchhaltung in Betracht kommenden Geschäften hinreichende Auswahl bieten, so sind neue Kombinationen des Schemas sogar überflüssig. Ganz zu verwerfen sind aber jene Schemata, die feststehende Konten geben, weil nie ein Geschäft auch in gewerblichen Betrieben dem andern gleicht.

6. Die Leistung des Schemas in der Buchhaltung.

Solche Erwägungen mögen nun den „Systemerfindern" nebensächlich erscheinen, weil sie andere, triftige Gründe für die Verwendung ihrer Buchhaltung in gewerblichen Betrieben in den Vordergrund stellen. Sie schreiben ihrer Buchhaltung solche Leistungen zu, daß die Nachteile der amerikanischen Form gern in Kauf genommen werden.

Zunächst behaupten sie, daß ihr „System" der Anforderung genügt, die der Handwerker an eine Buchhaltung stellt. Es gibt ihm, so sagen sie, die Zahlen, die er sowohl für seine Kalkulationen als auch für die Steuererklärung gebraucht. Damit wäre dann allerdings die Frage der Handwerkerbuchhaltung gelöst.

Es fällt aber auf, daß jeder Autor eines „Systems" gerade seinem „System" diese Leistung zuschreibt, also einer Variation des amerikanischen Schemas, als das wir ja das „System" erkannt haben. Schon wenn man auch nur oberflächlich sich mit der Buchhaltung befaßt hat, so wird man

Zweifel an der Richtigkeit dieser Behauptung hegen. Bei einigem Nachdenken kommt man dahinter, worin der Irrtum zu suchen ist. Gewiß lassen sich die Zahlen für die Kalkulationen und die Steuererklärung aus den betr. „Systemen" ersehen, sofern der Boden der doppelten Buchhaltung nicht verlassen ist. Diese Leistung haben aber nicht ihre „Systeme", d. h. also ihre Schemata, aufzuweisen, sondern die betreffenden Zahlen erbringt die Verwendung der doppelten Buchhaltung. Nicht das Schema oder die amerikanische Form allein gibt diese Zahlen, jede Form der doppelten Buchhaltung, ob italienisch-deutsch-französisch oder amerikanisch hat diese Leistung aufzuweisen. Das Schema hat gar nichts damit zu tun. Was also einem Schema oder der Form zugeschrieben wird, das leistet die doppelte Buchhaltung als solche.

Der Nachweis dieses Irrtums der „Systemerfinder" ist für die vorliegende Frage insofern wichtig, als man die Lösung der Buchhaltungsfrage für das Handwerk weder von einem festgelegten Schema noch von einer, der amerikanischen Form allein, erwarten kann. Die Lösung ist vielmehr nur von der Kenntnis der doppelten Buchhaltung überhaupt abhängig, schon auch deshalb, weil, wie nachgewiesen wurde, die amerikanische Form ja für größere und große gewerbliche Betriebe gar nicht geeignet ist. Es muß also die Kenntnis der doppelten Buchhaltung dem Handwerker übermittelt werden. Diese Aufgabe, deren Lösung allein zum Ziele führt, suchen die „Systemerfinder" zu umgehen. Sie schreiben nämlich ihrem „System" (Schema) eine Wirkung zu, die die Lösung der Aufgabe erleichtert oder gar unnötig macht.

Der praktische Handwerker neigt im allgemeinen nicht dazu, sich langen Erwägungen zu widmen. Sind nun aber solche Denkprozesse nicht zu umgehen, wie in der Buchhaltung, so sucht er nach etwas handgreiflich Praktischem, das ihm eine Stütze für das Erlernen bietet. Diesem Bedürfnis des Handwerkers glauben die „Systemerfinder" mit ihrem Schema zu entsprechen.

Auf den ersten Blick wirkt ein solches Schema, wenn es nicht zu kompliziert ist, bestechend, wie alle amerikanischen Schemata. Wegen seiner Klarheit und Einfachheit sagt sich jeder Handwerker: Eine solche Buchhaltung kann nicht schwierig sein, die kann ich auch erlernen. Aber der Gewerbetreibende hat dabei einen Gedanken, der geradezu verhängnisvoll für den augenblicklichen Fortschritt der Kenntnis der Buchhaltung innerhalb des Gewerbestandes geworden ist, nämlich, daß sich durch Verwendung eines solchen Schemas die Schwierigkeiten bei der Erlernung der Buchhaltung umgehen lassen, daß es möglich sei, die Buchhaltung mechanisch zu erfassen. Dieser Gedanke wird auch von den meisten „Systemerfindern" gehegt und hat die nachteilige Wirkung gehabt, daß einerseits die Mehrzahl des Handwerkerstandes vor der Erlernung der Buchhaltung zurückschreckt, sobald es gilt, bei einigen Schwierigkeiten nachzudenken, daß andererseits die „Systemerfinder" sich unnötigerweise bemühen, das Schema zu erfinden, das diese Wirkung aufzuweisen hat. Ja, dieser Gedanke hat noch weitere Kreise erfaßt. Die Forderung der Führer und Berater des Handwerkerstandes, eine möglichst einfache Buchhaltung für die Handwerker zu erfinden, baut sich auf diesem Gedanken auf. Es entsteht also die Frage: Lassen sich die Schwierigkeiten der Buchhaltung bei dieser Art der Erkennung umgehen? Oder anders ausgedrückt: Bringt ein Buchhaltungsschema soviel Licht in die Buchhaltung, daß das stufenweise Erfassen der Elemente der Buchhaltung sich erübrigt? Die Frage stellen, heißt schon, die Antwort verneinen. Bei der Verbuchung der Geschäftsvorfälle selbst nur eines Monats müssen alle Fragen, alle Elemente und alle komplizierten Fälle, die leichten Vorfälle sowie die Schwierigkeiten behandelt werden. Dazu kommt, daß bei dieser Art der Erlernung der Buchhaltung, bei der von einem Schema ausgegangen wird und bei der die Geschäftsvorfälle den Gang des Unterrichts bestimmen, die einfachsten Regeln der Methodik, vom Leichten zum Schweren etc. außer acht gelassen werden müssen. Schwierige und komplizierte Fragen müssen oft ohne jegliche Grundlage erörtert werden.

Ein Schema kann nichts zur Erlernbarkeit der Buchhaltung beitragen. Es kann sich also bei dem Problem, dem Handwerksstande die Buchhaltung zum Verständnis zu bringen, gar nicht um die Kombination eines neuen Schemas handeln, zumal Schemata in Fülle vorhanden sind. Der ganze Gedankengang ist falsch.

Noch auf einen Gedanken muß hingewiesen werden, der auf Abwege führt. Die Unterscheidung von kaufmännischer, gewerblicher und landwirtschaftlicher Buchhaltung etc. hat dazu verleitet, daß man in diesen Arten der Buchhaltung etwas grundsätzlich Verschiedenes sieht. Daher die Versuche, bei der Darstellung der gewerblichen Buchhaltung besondere Wege einzuschlagen.

Nun sind aber die Grundlagen, die Elemente der Buchhaltung, für alle Betriebe gleich, und die Grundsätze der doppelten Verbuchung müssen sowohl in der kaufmännischen wie gewerblichen Buchhaltung beachtet werden. Der Unterschied liegt nur darin, daß verschiedene selbständige Vermögensbestandteile durch die Buchhaltung verwaltet werden, also in der Verschiedenheit der Kontenarten. Die Grundsätze der Verbuchung sind dagegen gleich. Daß sie in ihren wirtschaftlichen Leistungen verschieden sind, die kaufmännische die Rechnung einer Tauschwirtschaft, die gewerbliche einer Produktionswirtschaft darstellt, tut dem Gesagten keinen Abbruch.

7. Grundlinien zur Lösung der Handwerker-Buchhaltungsfrage.

Die bisherigen Erörterungen haben gezeigt, daß die Versuche der „Systemerfinder" nicht zum Ziele führen können. Infolge nicht genügender Klarheit über das Wesen der Buchhaltung fassen sie das Problem an einer verkehrten Stelle an, glauben eine besondere Buchhaltung entdecken zu müssen und die eigentliche Aufgabe umgehen zu können.

Ist so der Irrweg erkannt, so ist auch zugleich der richtige Weg zur Lösung vorgezeichnet. Nicht um die Erfindung einer besonderen Buchhaltung kann es sich handeln, sondern um die Darstellung der Buchhaltung in einer Form, daß sie jeder Handwerker verstehen kann, um eine populäre Übermittelung der Buchhaltungswissenschaft.

Man könnte nun dem Handwerker die Werke über Buchhaltung empfehlen, die das Wesen der Buchhaltung klarlegen. Aber es ergeben sich bei der Lösung der vorliegenden Aufgabe auf diesem Wege doch zu große Schwierigkeiten. Die Werke, die Anspruch auf Wert und Beachtung haben, sind zu wissenschaftlich gehalten und zu eingehend, als daß der Handwerker die nötige Ausdauer hätte, sie zu studieren. Zudem zeigen sie ausnahmslos die Buchhaltung an kaufmännischen Verhältnissen. Ihr Studium setzt also immer die Fähigkeit voraus, die entwickelten Grundsätze auf gewerbliche Verhältnisse zu übertragen.

Wenn es sich nun um die Festlegung der Grundlinien für die Lösung dieser Aufgabe handelt, so können diese nur methodischer Art sein. Ganz allgemein wird gefordert werden müssen, daß die Buchhaltung in möglichst einfacher Weise gelehrt wird, so daß sie jeder Handwerker verstehen kann. Alle Erörterungen sind fortzulassen, die zur Erschließung des Wesens der Buchhaltung nicht unbedingt nötig sind. Bei mündlicher Übermittelung werden alle Mittel der Veranschaulichung, auch Lichtbilder, gute Dienste leisten.

Die besonderen Grundlinien beziehen sich auf den Gang der Unterweisung. Bei der allgemein gehandhabten Praxis bestimmt in der Regel ein dem Betriebe entlehnter Geschäftsgang den Gang des Unterrichts. An die einzelnen Geschäftsfälle werden die Erörterungen angeknüpft. Die Übelstände, die diese Methode im Gefolge hat, sind dazu angetan, dem Lernenden die Buchhaltung zu verleiden. Die Begriffe können nicht der Schwierigkeit nach geordnet werden; schwierige müssen oft vor leichten erörtert und nicht selten unverstanden hingenommen werden. Die technischen Ausdrücke können nicht aus dem Wesen der Buchhaltung heraus erklärt werden und belasten daher unverstanden das Gedächtnis. Dieser mühsame, langsame Weg läßt am Ende nicht das Ganze überschauen, und die geistige Ausdauer eines praktischen Handwerkers reicht nicht aus, sich durch das Labyrinth hindurchzuarbeiten.

Um diese Übelstände zu vermeiden und um das Interesse des Lernenden immer wach zu halten, wird es sich empfehlen, zunächst dem Handwerker einen Überblick über das ganze Gebäude der Buchhaltung zu verschaffen. Dabei wird der innere Zusammenhang der Begriffe mit dem Wesen der Buchhaltung aufgedeckt. Auf die technische Fertigkeit in der

Verbuchung wird zunächst kein großer Wert gelegt. Die eigentliche Mitarbeit des Handwerkers beginnt erst nach der Lösung der ersten Aufgabe. Erst wenn ihm das Wesen der Buchhaltung so in den Grundzügen erschlossen ist, beginnt die eigentliche Übung in der Verbuchung.

Die Vorzüge dieses erprobten Verfahrens liegen auf der Hand. Der Erwachsene hat ohne Ermüdung das Ganze der Buchhaltung möglichst schnell vor Augen. Er weiß jetzt jeden Geschäftsfall einzugliedern in das Gebäude der Buchhaltung und kann ihn aus dem Wesen der Buchhaltung heraus erklären. Die Buchhaltungsbegriffe sind ihm nach methodischen Grundsätzen übermittelt worden.

Trotz der Beschränkung auf das Notwendigste hat er nicht eine Form, ein Schema der Buchhaltung kennen gelernt, sondern jede für den Handwerksbetrieb in Frage kommende Form sowie beide Schemata ergeben sich als notwendige Ableitung aus dem Wesen der Buchhaltung. Zugleich ist er imstande, zu beurteilen, welche Form und damit welches Schema für sein Geschäft am geeignetsten ist.

Die doppelte Buchhaltung gibt in den einzelnen Konten die Zahlen zur Kalkulation und Steuererklärung. Diese Zahlen weiß der Handwerker ohne Mühe seiner Buchhaltung zu entnehmen, ohne zu unverstandenen Kniffen greifen zu brauchen.

Schließlich hat der Gewerbetreibende durch einen richtigen buchhalterischen Abschluß den doppelten Nachweis seines Reinvermögens. Die Abschlußtechnik ist nach Klarlegung der Grundbegriffe der Buchhaltung und nach einiger Übung in der Verbuchungstechnik durchaus nicht so schwer, wie man immer glauben macht. Es liegt gar kein Grund vor, dem Handwerker dies Mittel zur Selbstkontrolle seiner Verbuchungen nicht in die Hand zu geben. Ernst Kranzow.

Wirtschafts-Statistik.

GELDMARKT UND BÖRSE.

BANKSÄTZE.

Berlin 4 %	Petersburg 5 ½ %	Madrid 4 ½ %
London 3 %	Amsterdam 3 ½ %	Kopenhagen 5 %
Paris 3 ½ %	Brüssel 4 %	Stockholm 4 ½ %
Wien 4 %	Rom 5 ½ % b. 10.IV., dann 5 %	Schweiz 3 ½ %

MARKTZINSSÄTZE.

	Berlin	London	Paris	Wien	New York
		März 1914.			
H.	3,625	2,4375	2,75	3,4375	2,—
N.	2,75	1,75	2,75	3,1875	1,75
D.	3,3702	2,1712	2,75	3,2981	1,875
		April 1914.			
H.	2,75	2,6875	2,75	3,50625	2,—
N.	2,125	1,75	2,75	3,21875	1,75
D.	2,38315	2,10598	2,75	3,45924	1,8

DEVISENKURSE.

Kurse in Berlin.

	London (vista)	Paris (vista)	Wien (8 Tage)	Petersburg (8 Tage)	New York (vista)
		März 1914.			
H.	20,445	81,225	85,075	—	4,2025
N.	20,43	81,025	84,80	—	4,195
D.	20,4363	81,0904	84,9394	—	4,1986
		April 1914.			
H.	20,485	81,425	85,075	—	4,20
N.	20,44	81,175	85,—	—	4,195
D.	20,45804	81,31196	85,0478	—	4,1972

Kurse in London.

	Berlin	Wien	Paris	Petersburg
		März 1914.		
H.	20,45	24,065	25,22	94
N.	20,4275	24,—	25,17	94
D.	20,4387	24,0416	25,2028	94
		April 1914.		
H.	20,4875	24,0725	25,18	94,575
N.	20,445	24,025	25,1475	94,—
D.	20,4565	24,0391	25,1611	94,16

Kurse in Paris.

	London	Deutsche Plätze Kurze Sicht	Deutsche Plätze Lange Sicht	Wien
		März 1914.		
H.	25,22	123,4375	123,625	104,9375
N.	25,17	123,125	123,375	104,6875
D.	25,2023	123,3197	123,49	104,8077
		April 1914.		
H.	25,185	123,15625	123,5	104,75
N.	25,145	122,84375	123,0625	104,5
D.	25,1609	122,98098	123,3125	104,6576

Kurse in New York.

	London (60 Tage)	London (tel. Ausz.)	Paris	Berlin
		März 1914.		
H.	4,8475	4,8690	5,1875	95,25
N.	4,8350	4,8605	5,175	95,0625
D.	4,842	4,8646	5,1812	95,1442
		April 1914.		
H.	4,8550	4,8795	5,175	95,5
N.	4,8475	4,8655	5,15625	95,125
D.	4,85098	4,8725	5,16458	95,2292

Kurse in Amsterdam.

	Berlin	Paris	Wien
	März 1914.		
H.	59,21	48,01	50,305
N.	59,03	47,865	50,14
D.	59,1279	47,9467	50,2456
	April 1914.		
H.	59,14	48,08	50,32
N.	59,01	47,975	50,18
D.	59,0724	48,0304	50,2687

Kurse in Petersburg.

	London (Scheck)	Berlin (Scheck)	Paris (Scheck)
	März 1914.		
H.	95,05	46,50	37,73
N.	94,77	46,37	37,59
D.	94,9562	46,4548	37,6743
	April 1914.		
H.	95,52	46,60	37,99
N.	94,96	46,45	37,72
D.	95,151	46,4985	37,8085

ERTRAG DES WECHSELSTEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1913	1914
Januar	1886706	1952970
Februar	1516542	1511808
März	1688620	1699922
April	1845642	
Mai	1618415	
Juni	1541975	
Juli	1877059	
August	1521792	
September	1655577	
Oktober	1961181	
November	1623466	
Dezember	1654736	

ERTRAG DES BÖRSENUMSATZ-STEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1913	1914
Januar	1699684	1699053
Februar	1261959	2048679
März	1263980	1474261
April	2270102	
Mai	1666283	
Juni	1557284	
Juli	1325132	
August	1199462	
September	1665290	
Oktober	1546780	
November	1153162	
Dezember	1121483	

BONDS-UMSATZ IN NEW YORK.

April 1914	März 1914
49652000 Doll.	59181000 Doll.

EMISSIONEN.

Staat	1913 I. Semester	1913 II. Semester	1912 I. Semester	1912 II. Semester
Deutschland (in Million. M)	1927	837,17	2097,5	523,16
England (in Million. £)	120,35	76,18	110,35	100,51
Frankreich (in Million. Fr.)	2997,4	2151,6	3157,1	2346,0

BANK-AUSWEISE.

	Metallbestand	Wechsel	Darlehen	Verbindl.	Notenumlauf
	Status der Reichsbank (in Millionen Mark)				
15. April	1627,4	939,7	83,2	914,0	2037,0
23. April	1691,6	870,2	54,2	1007,1	1915,2
30. April	1656,9	924,7	90,0	825,0	2101,3
7. Mai	1655,9	863,6	66,6	837,3	2006,4
	Status der Bank von England (in Millionen Pfund Sterling)				
8. April	36,0	43,5	—	61,9	29,5
15. April	36,2	41,98	—	61,1	29,0
22. April	36,9	41,2	—	61,2	28,6
29. April	36,8	42,5	—	62,1	28,9
6. Mai	35,9	38,8	—	57,8	28,8
	Status der Bank von Frankreich (in Millionen Francs)				
8. April	4249,93	1540,8	—	730,0	5943,3
15. April	4259,0	1419,9	—	733,8	5921,9
22. April	4272,2	1424,5	—	864,4	5805,1
29. April	4275,9	1647,7	—	754,6	6038,1
7. Mai	4294,4	1390,5	—	815,4	5895,3
	Status der Österreich-Ungarischen Bank (in Millionen Kronen)				
15. April	1544,3	707,7	171,3	—	2162,4
22. April	1551,1	719,0	174,0	—	2106,4
29. April	1547,4	792,6	174,2	—	2358,6
6. Mai	1547,2	750,9	171,4	—	2238,1
	Status der Russischen Staatsbank (in Millionen Rubel)				
5. April	1776,7	424,2	368,8	1116,1	1639,8
14. April	1779,6	423,9	371,2	1087,7	1649,1
21. April	1778,9	409,7	370,1	1063,3	1668,5
29. April	1782,8	387,0	367,1	1069,4	1598,9

BETRIEBSERGEBNISSE DER DEUTSCHEN EISENBAHNEN.

Monat und Jahr	Personenverkehr Gesamteinnahmen in Mill. M	Personenverkehr pro km in M	Güterverkehr Gesamteinnahmen in Mill. M	Güterverkehr pro km in M
März 1914	75,6	1241	190,1	3041
Febr. 1914	61,2	1004	179,55	2873
März 1913	83,5	1383	187,5	3031

AUSSENHANDEL.

	Deutschl. (in 1000 M)	Frankr. (in 1000 Fr.)	England (in 1000 £)
Ges.-Einf.: März 1914	913700	788400	66935
Ges.-Ausf.: März 1914	909100	632700	44519
	— 4600	— 155700	— 22416
Ges.-Einf.: März 1913	843700	717700	61300
Ges.-Ausf.: März 1913	854600	646500	41700
	+ 10900	— 71200	— 19600
Ges.-Einf. Jan.—März14	2739100	2317500	196995
Ges.-Ausf. Jan.—März14	2526600	1626100	133587
	— 212500	— 691400	— 63408
Ges.-Einf. Jan.—März13	2718100	2135800	196300
Ges.-Ausf. Jan.—März13	2443800	1637000	127300
	— 274300	— 498800	— 69000

AUSWANDERUNGSVERKEHR ÜBER HAMBURG UND BREMEN.

	April 1914	April 1913	1. Januar—30. April 1914	1. Januar—30. April 1913
Hamburg	12119	18730	38771	54261
Bremen	13045	24556	48272	65040
Insgesamt	25164	43286	87043	119301

Bürklin.

Rundschau.

Ausstellungen.

Die Internationale Ausstellung für Buchgewerbe und Graphik Leipzig 1914 wurde am 6. Mai auf dem Gelände der vorjährigen Internationalen Baufach-Ausstellung, zu beiden Seiten der Straße des 18. Oktober, am Fuße des Völkerschlacht-Denkmals, in Gegenwart des Königs von Sachsen sowie zahlreicher geladener Gäste eröffnet. Der Präsident der Ausstellung, Dr. Ludwig Volkmann, hielt die Eröffnungsrede.

Die baltische Ausstellung in Malmö ist eröffnet worden. Zu den für die deutsche Abteilung zuerst belegten 10000 qm hat man 18000 qm hinzufügen müssen. Trotz der großen Menge Aussteller bildet die deutsche Abteilung ein einheitliches Ganzes und bietet eine glückliche Zusammenstellung alles dessen, was die deutsche Industrie in ihren verschiedenen Zweigen heute auf den Weltmarkt bringt.

Landwirtschaftliche Ausstellung im Eisenbahnwagen. Durch das Bureau of Agriculture der Vereinigten Staaten von Amerika ist auf den Philippinen kürzlich eine landwirtschaftliche Wander-Ausstellung in einem hierfür eigens erbauten Eisenbahnwagen (Agriculture Demonstration Coach) eingerichtet worden. Der Wagen, in dem auch landwirtschaftliche Geräte untergebracht sind, hat bereits verschiedene Fahrten zurückgelegt. Auf den in Betracht kommenden Stationen werden Vorträge gehalten, durch die das mitgeführte Material veranschaulicht wird.

Bank- und Börsenwesen.

Vereinigung deutscher Privatbankiers. Gelegentlich der Zusammenkunft der Privatbankiers in Berlin wurde der Bildung einer „Vereinigung deutscher Privatbankiers“ allgemein zugestimmt. Bisher haben sich zu dieser Vereinigung zusammengeschlossen die Münchener Bankiervereinigung, die Frankfurter Geschäftsstelle des Vereins deutscher Privatbankiers, der Verband von Privatbankiers in Schlesien und Posen und der Verein mitteldeutscher Privatbankfirmen. Die Vereinigung bezeichnet es als ihren Zweck, die wirtschaftlichen Interessen der Mitglieder wahrzunehmen und zu fördern, insbesondere den gemeinschaftlichen Abschluß von Bankgeschäftstransaktionen zu erleichtern. Es ist nicht die Absicht, eine besondere Zentralbank ins Leben zu rufen, oder etwa die gemeinsamen Geschäfte durch die Zentralvereinigung abzuschließen, vielmehr dürften solche Geschäftsabschlüsse im wesentlichen von den Lokalorganisationen für ihre Mitglieder getätigt werden und demnach die Zusammenkünfte in der Zentralvereinigung mehr dem Zwecke regelmäßiger Aussprache und dem Erfahrungsaustausch dienen. In den Lokalvereinigungen werden auch die Beiträge erhoben. Durch den Beitritt solle die wirtschaftliche Bewegungsfreiheit der einzelnen Mitglieder nicht berührt werden, ebenso nicht das bisherige Verhältnis des einzelnen zu den Banken und zu anderen Bankfirmen, ferner nicht die Beziehungen zum Zentralverband des deutschen Bank- und Bankiergewerbes.

Disconto-Gesellschaft Schaaffhausen. Der Zusammenschluß der Disconto-Gesellschaft und des Alten Schaaffhausenschen Bankvereins ist beschlossen worden. Die Disconto-Gesellschaft beabsichtigt nicht ein völliges Aufgehen des Bankvereins in ihren Konzern,

sondern man wählte eine Form der Angliederung, wie sie bei der intimen Interessennahme an der Norddeutschen Bank in Hamburg besteht. Die Angliederung erfolgt in der Weise, daß der neu konstruierte Schaaffhausensche Bankverein ein Aktienkapital von 100 Mill. M sowie 10 Mill. M offene und bedeutende Stille Reserven besitzen wird. Den Aktionären wird der Umtausch der bisherigen 145 Mill. M Aktien im Verhältnis von 5 Schaaffhausen-Aktien gegen 3 Diskontoanteile mit der Maßgabe angeboten werden, daß die neuauszugebenden Diskonto-Kommandit-Anteile mit Dividenden-Berechtigung vom 1. Januar 1915 ab laufen werden und daß den Aktionären für dieses Jahr 1914 eine Dividende von 4 Prozent zufließen. Dieses würde an sich die Ausgabe von 87 Mill. M neuer Kommandit-Anteile erforderlich machen, doch wird eine Erhöhung des Kommandit-Kapitals nur um 75 Mill. M eintreten, was nach den erwähnten Bedingungen einem Gegenwert von 125 Mill. M Schaaffhausen-Aktien entspricht. Es ist anzunehmen, daß die Diskonto-Gesellschaft sich die restlichen 20 Mill. M Schaaffhausen-Aktien bereits gesichert hat. Das gesamte Kommandit-Kapital der Diskonto-Gesellschaft wird dann mit 300 Millionen M an der Spitze der Großbankenkapitale marschieren.

Ausdehnungsbestrebungen bei englischen Banken. Die Lloyds-Bank wird in Westengland die weitverzweigte Witts & Dorsett Banking Co. in Salisbury in sich aufnehmen, womit nicht nur die Zahl ihrer Filialen, Depositenkassen usw. um annähernd 200 auf rund 850, sondern auch die Depositen um etwa 14 Pfd. Sterl. auf die ungeheure Summe von über 100 Mill. Pfd. Sterl. steigen wird; das ist mehr als irgendeine andere Bank verwaltet. Die höchste Zahl von Zweigstellen hatte bisher die (von Sir Edward H. Holden geleitete) London City and Midland-Bank, die sich beeilt, die Aktien von Lloyds-Bank durch die Errichtung von Filialen in siebzehn Plätzen Westenglands, also gerade im seitherigen Wirkungskreis von Witts & Dorsett zu beantworten. Über die Bedeutung der größten englischen Banken sowie des jetzt aufzusaugenden Institutes unterrichtet folgende Zusammenstellung (auf Grund der Ausweise vom 30. Juni 1913):

Name	Zweigstellen	Kapit. plus Reserven	Depositen
		in Millionen £	
Lloyds	648	7.11	89.35
London City & Midland	750	7.38	84.22
London, County & Westminster	351	7.80	81.44
National Provincial . .	404	5.15	66.61
Barclay & Co.	560	5.20	57.38
Parr's	274	4.20	40.21
Union of London . . .	214	5.04	39.49
Witts & Dorsett (Ende 1912)	181	1.30	12.62

Crédit Foncier Ottoman. Nach der Emission der türkischen Anleihe wird durch die Banque Française pour le Commerce et l'Industrie und die Société Nationale pour le Commerce et l'Industrie dans l'Empire Ottoman unter Beteiligung der gleichen französischen Bankengruppe, die bei der türkischen Emission beteiligt war, sowie der deutschen Bank und der Firma Bleichröder der Crédit Foncier Ottoman konstituiert werden. Sein Kapital wird 2 Mill. türkische Pfd. mit 25 % Einzahlung sein.

Das Befrachtungs- und Schleppgeschäft im Rheinverkehr.

Zu der unter obiger Überschrift in Heft 7 des 5. Jahrganges erschienenen Abhandlung[1]) möchte ich einige ergänzende und berichtigende Ausführungen machen. Die „Zentralisation des Gewerbes an beiden Ufern des Flusses" wird (S. 200) auf die Abgabenbefreiung des Rheines zurückgeführt. Damit steht die Tatsache in Widerspruch, daß die niederrheinischen Hüttenwerke Phönix, Niederrheinische Bergbau und Hüttenwesen A.-G., jetzt Donnersmarck-Konzern, Vulkan (Gelsenkirchen), Deutsch-holländischer Aktienverein, jetzt Kruppsche Friedrich Alfredhütte, in den 50er Jahren des vorigen Jahrhunderts entstanden. Ebenso war auch schon vor der Abgabenfreiheit am Niederrhein eine chemische Industrie zur Entstehung gekommen. Für die Standortsfrage der niederrheinischen Großeisen- und chemischen Industrie bezw. für ihre Zentralisierung am Niederrhein waren andere Gründe als die Abgabenbefreiung des Rheines maßgebend.

Auf Seite 201 werden zu den Rhein-Ruhr-Häfen nur Duisburg Ruhrort, Hochfeld, Rheinhausen, Homberg (nicht Homburg), Rheinpreußen und Walsum gezählt. Dem Fernstehenden und mit den Verhältnissen nicht Vertrauten muß damit das Rhein-Ruhr-Hafengebiet als erschöpft erscheinen. In Wirklichkeit gehören aber noch die Häfen Alsum, Schwelgern, Ruhrorter Eisenbahnhafen und 18 Ladestellen rechts bezw. links des Rheines hinzu. Diese wogen 1910 in der An- und Abfuhr eine Gütermenge von 5 463 874 t auf. Erst unter Hinzurechnung dieser Kleinigkeit kommen die 28,4 Mill. t heraus. Die Anführung dieser Häfen und Ladestellen durften daher der Lückenlosigkeit wegen nicht fehlen. Desgleichen hätte, wenn schon die markantesten Massengüter erwähnt werden, auch der Erzverkehr angeführt werden sollen, der doch auch in 1910 die stattliche Menge von 7 209 709 t ausmachte. Nebenbei bemerkt, betrug der Gesamtverkehr der Ruhrhäfen 1913 schon rund 40 Millionen t.

Ferner ist bekannt, daß das Rheinisch-westfälische Kohlensyndikat keine eigenen Schiffe hatte und hat und auch keine Schiffahrt betreibt[1]). Was das Syndikat an direkt verkauften Kohlen über den Rhein zu verfrachten hat, muß es nach dem Oberrhein dem Kohlenkontor übertragen, auch nach den Niederlanden verfrachtet es über den Rhein nicht selbst. Daß die „Beförderung der Kohlen durch Kohlenhandelsgesellschaften nicht als Frachtgeschäft angesehen werden könne", wird man bezweifeln müssen. Wenn die Gesellschafter des Kohlenkontors von dem Syndikat direkt an Verbraucher verkaufte Kohlen verfrachten, dann wird die Beförderung zweifellos von einem andern übernommen. Ob da vertragliche Abmachungen zugrunde liegen, ändert an der juristischen Sachlage nichts. Bei der Aufzählung der größten Gesellschafter des Kohlenkontors ist ein Unternehmen unerwähnt geblieben. Der Verfasser kann es unmöglich den kleinern Unternehmen zuzählen, da es tatsächlich eine beherrschende Stellung für den Kohlenvertrieb nach Holland einnimmt, nämlich die Utrechter Steinkohlenhandelsvereinigung, die in Duisburg eine Geschäftsstelle hat, und über einen beträchtlichen Schiffspark verfügt. Eine gute Darstellung über das Kohlenkontor findet sich in der Festschrift „Matthias Stinnes und sein Haus" von Neubauer, auf die auch Schröter und Reicher fußen. Was auf S. 203 über den preußischen Bergfiskus gesagt worden ist, ist schief dargestellt. Der Bergfiskus verfrachtet nicht durch eigene Fahrzeuge, da er keine hat. Er hat die Mehrheit, nämlich 1751 Aktien der Rhein- und Seeschiffahrts-Aktiengesellschaft auf Grund einer Option erworben (nicht die Hälfte, wie Diepenhorst angibt), dadurch ist er aber noch nicht Selbstverfrachter. Träger des Verfrachtungsgeschäftes ist nach wie vor die Rhein- und Seeschiffahrtsgesellschaft. Der Verfasser spricht

[1]) Es handelt sich um einen ausführlichen Bericht Diepenhorst auf der Grundlage des Buches von Schröter und Reichert über die Schifferbörse Duisburg. D. Red.

[1]) An dieser Stelle bedient sich Diepenhorst in der Tat eines irreführenden Ausdruckes. Die Tatsache war ihm natürlich bekannt. Was er mit jenem Ausdruck sagen wollte, wird in den weiteren Ausführungen derselben Seite (202) dargetan. D. Red.

weiter nur von „beiden Kontoren", das dritte, die Utrechter Vereinigung, fehlt auch hier, obwohl sie bedeutender und wichtiger für den Kohlenabsatz und die Verschiffung ist als das belgische Kontor. In der Tagespresse sind diese Zusammenhänge selten, in der Literatur kaum behandelt, darauf mag wohl die ungenaue Darstellung zurückzuführen sein.

Bezüglich der Notwendigkeit der Schifferbörse behauptet der Verfasser, daß nur „in normalen Beschäftigungszeiten der Schiffspark zur Bewältigung der Transporte ausreicht". Wer den Frachtenstand auf dem Rhein in den letzten Jahren verfolgt hat, der wird dieses nur mit einem Kopfschütteln lesen. Ganz allgemein ist in Schifferkreisen die Überzeugung vorhanden, daß der Schiffspark auf dem Rhein viel zu groß ist, er ist auch verhältnismäßig viel mehr gewachsen als die Gütermenge. Wann die „normalen Beschäftigungszeiten", für die der vorhandene Schiffspark nicht ausreichen soll, eintreten, bleibt des Verfassers Geheimnis, die Rheinschiffer warten schmerzlich seit Jahren auf diese Normalzeit.

Wenn auf S. 203 weiter gesagt wird, daß „die Schifferbörse in ihrem vollen Umfange vor allem dem Klein-, Einzel- oder Partikulierschiffer zugute komme", so wird eine Übersicht über die Zahl der Besucher einige Klarheit bringen. Es wurden ausgestellt

	Firmenkarten	Jahreskarten f. Einzelschiffer	Tageseintrittskarten
1905	47	937	850
1906	65	1228	1800
1907	65	1050	2572
1908	64	1121	4300
1909	70	1069	
1910	74	1010	

Seit 1910 fehlen in dem Handelskammerbericht die Nachweise. Bis 1905 wurden keine Jahres- und Tageskarten verzeichnet, da die Schiffer die Börse mieden. Die Zahl der Jahreskarten ist als recht mäßig zu bezeichnen und die der Tageskarten, da das ganze Jahr zusammengerechnet worden ist, noch geringer. Man kann aus diesen Zahlen den Schluß ableiten, daß die Schifferbörse nur für einen Teil der Schiffer Bedeutung hat. Tatsächlich kommen mehr Frachtgeschäfte außerhalb der Börse zustande, nämlich auf der bekannten Straße „Auf dem Damm" bezw. in den vielen dort gelegenen Schenken. Ein anderer nicht unbeträchtlicher Teil der Frachten wird auf den Kontoren der Verfrachter vergeben. Man kann hier nämlich drei Gruppen unterscheiden: solche, die bereits unterwegs wieder für ihre Ankunft an der Ruhr eine Fracht bekommen, solche, die zu den Verfrachtern in näherer Beziehung stehen und solche, die tatsächlich den freien Markt aufsuchen müssen. Daraus folgt dann weiter, daß das Interesse an der Börse ein recht verschiedenes sein muß, daß es in vielen Fällen gleich Null ist. Allerdings lassen sich diese Verhältnisse von außen schwer übersehen. Durch diese Darlegung wird gleichzeitig die Behauptung widerlegt, „daß das Geschäft mit dem Kleinschiffer weder auf brieflichem noch auf telephonischem Wege abgeschlossen werden könne". Ganz gewiß kann mit dem Partikulierschiffer brieflich ein Verfrachtungsgeschäft abgemacht werden, und es geschieht auch, natürlich nicht, soweit die Börse beteiligt ist. Ebenso kann mit dem Partikulierschiffer telephonisch verkehrt werden, da es eine Anzahl solcher gibt, die ein richtiges Kontor haben. Der Begriff Partikulierschiffer ist nämlich recht dehnbar, es gehören dazu noch Schiffer, die bis fünf große Kähne ihr eigen nennen. Weil in dem Schiffsannahmegschäft eine große Zersplitterung vorhanden ist, kann sich auf der Schiffsbörse „Angebot und Nachfrage zeitlich" nicht konzentrieren. Eine ganz große Menge von Kahnraum und ebenso von Verfrachtungsgut kommt eben nicht an die Börse, von den Jahresmieten ganz abgesehen. Deshalb kann auch der von der Börse notierte Frachtsatz nicht als ein Spiegelbild der jeweiligen Frachtenrate angesehen werden. An der Börse wird schon eine Frachtnotiz gemacht, wenn für eine Reise nach einem Rheinhafen nur ein einziges Schiff gechartert wurde. Ein solches vereinzeltes Geschäft kann selbstverständlich keinen Maßstab für die allgemein aufzuwendende Fracht abgeben. Außerdem spielen in das einzelne Frachtgeschäft so viel individuelle Momente hinein, daß man den erzielten Frachtsatz nicht ohne weiteres verallgemeinern kann. Daß die Kenntnis der Tagesfrachtsätze „vor unliebsamen Überraschungen und verfehlten Spekulationen schützt" (S. 205), kann, dem wirklichen Wesen der Schifferbörse entsprechend, nicht gut angenommen werden. Wer etwa einen zehnjährigen Frachtvertrag eingeht (seitens der Spedideure kommt das vor), hat in den Tagesnotierungen gar keinen Anhalt, er muß schon Jahresdurchschnittsfrachtsätze nehmen, seine eigenen Aufzeichnungen liefern ihm dann in Verbindung mit der allgemeinen Marktlage die erforderliche Unterlage. Die Tageskurse können unmöglich die Grundlage für den Abschluß langfristiger Verträge abgeben. Sie spielen mit hinein, haben aber nur sekundäre Bedeutung. Der Sommer 1911 hat den langfristig Abschließenden Überraschungen unangenehmer Art gebracht und brachte auch verfehlte Spekulationen, daran konnte und kann kein Tageskurs etwas ändern. Endlich wäre noch auf das auf S. 204 erwähnte „Risiko" bei dem „Mietvertrag" einzugehen. Worin dieses Risiko eigentlich bestehen soll, ist nicht recht klar. Im Gegenteil ist doch der in Miete fahrende Schiffer den Schwankungen des freien Marktes entrückt, er würde, wenn er mit den schwankenden Frachten zu rechnen hätte, ein Risiko insofern tragen, als er auch unter Umständen zu unlohnenden Sätzen eine Fracht übernimmt gegenüber dem gesicherten gleichbleibenden Einkommen der Miete. Daß er eine etwa eintretende sprunghafte Frachterhöhung nicht mitmachen kann, ist doch kein Risiko. In Wirklichkeit will er ja auch dem Risiko aus dem Wege gehen und es auf den Verfrachter abwälzen. Daß er das Risiko des freien Marktes fürchtet, geht schon aus der Tatsache hervor, daß die in Miete fahrenden Schiffer bei den Verbandsbildungsbestrebungen immer ein gewaltiger Hemmschuh waren.

Johann Kempkens.

Vom Exportmarkt.

1. Juni 1914.

Es fällt einem schwer, zu der jetzigen Zeit einen Überblick über den Weltmarkt zu geben, ohne bei dieser Gelegenheit auch gleichzeitig Mexiko zu berücksichtigen. Die Möglichkeiten einer kriegerischen Entwicklung in Mittelamerika sind aber in diesen Zeilen schon so oft besprochen worden, daß es gern entschuldigt werden wird, wenn diesmal diese Angelegenheit nicht in den Rahmen der Betrachtung gezogen wird, zumal sehr wahrscheinlich ihr Einfluß auf den Weltmarkt sehr überschätzt werden dürfte.

Der letzte Monat scheint noch keine direkte Besserung in dem Überseefrachtengeschäfte gebracht zu haben. Allerdings zeigt sich eine Zunahme des Angebotes von Frachten, aber da gleichzeitig ein sehr bedeutendes Angebot von Transportgelegenheit besteht, so hat sich der Zustand im Markte nur sehr wenig verändert, und die Schiffahrtsgesellschaften klagen über niedrige Frachtpreise, die in vielen Fällen keine Gewinne zulassen sollen. Zweifelsohne ist in den letzten Jahren sehr viel gebaut und die Liefergelegenheiten sind entsprechend dem sehr bedeutenden Bedürfnis der letzten Jahre ausgedehnt worden. Die Angelegenheit ist, wie nicht anders zu erwarten, auch auf der jährlichen sogenannten Baltic and White Sea Conferenz in London erörtert worden. Es wurde darauf hingewiesen, daß die Schiffeigentümer selber viel an der Situation schuld sind, da sie Frachten zu niedrigen Preisen annehmen, selbst wenn kein direkter Grund hierfür vorliegt. Es ist klar, daß unter diesen Umständen eine Einschränkung des Angebotes durch Zurückziehung einer Anzahl von Fahrzeugen aus dem

Dienst unter Umständen am schnellsten eine Änderung der Verhältnisse herbeiführen würde. Auf die Schwierigkeiten, welche die Durchführung dieses Radikalmittels machen würde, und die ungewollten nachteiligen Folgen, die seine Anwendung auf die spätere Entwicklung des Geschäftes im Weltmarkte haben könnten, ist bereits früher einmal hingewiesen worden, es bleibt daher nur noch zu erwähnen übrig, daß diese Schwierigkeiten scheinbar von den großen Dampfschiffahrts-Gesellschaften für sehr bedeutend angesehen werden, und weiter, daß diese Linien, soweit sich feststellen läßt, eine großzügigere Stellung mit Bezug auf die Möglichkeiten des Weltmarktes einnehmen und daß sie daher scheinbar nicht geneigt sind, irgendein Zwangsmittel anzuwenden, um die Frachtpreise in die Höhe zu drücken, sondern die Erhöhung derselben ruhig der Festigung des Marktes überlassen wollen. Ohne Zweifel wird sich die International Shipping Federation während ihrer nächsten Sitzung mit der Angelegenheit beschäftigen müssen, es ist aber nicht anzunehmen, daß eine Zwangspolitik die Zustimmung der großen Schiffahrtslinien finden wird, und daß daher eine Zurückziehung von Fahrzeugen aus dem Verkehr lediglich von Seiten der kleineren Gesellschaften zu erwarten sein würde, was jedoch sehr wahrscheinlich nicht das gewünschte Resultat erzielen wird. Die Schwierigkeit ist natürlich, daß damit immer noch nicht die Frage gelöst ist, was überhaupt in Zeiten eines geringeren Frachtenbedürfnisses mit den unverwendbaren Fahrzeugen gemacht werden soll. Man kann wohl im allgemeinen annehmen, daß dieselben bald wieder gebraucht werden, und die Postdampfergesellschaften rechnen zum Beispiel mit den ruhigen Zeiten für die Überholung der einzelnen Schiffe. Nichtsdestoweniger steht aber fest, daß jetzt ein großes Kapital in Überseetransportgelegenheiten festgelegt ist, für das kein Bedarf besteht und für das aus diesem Grunde aber auch keine Verzinsungsmöglichkeit gegeben ist.

Nach Nachrichten aus Panama hat ein neuer Erdrutsch stattgefunden und den schiffbaren Teil des Kanales von neuem verengert. Dieses Ereignis dürfte die Eröffnung des Panamakanales für die Schiffahrt wahrscheinlich von neuem hinausschieben. Inzwischen werden aber große Anstrengungen gemacht, den Kanal nach Möglichkeit für die internationale Schiffahrt nutzbar zu machen, und wenn der Zeitpunkt der tatsächlichen Eröffnung gekommen ist, wird es sich wahrscheinlich herausstellen, daß im Stillen in allen Teilen der Erde Projekte für neue Schiffahrtslinien gereift sind, deren Durchführung den Weltverkehr in gänzlich neue Bahnen lenken dürfte. England hat sich mit der Veröffentlichung dieser Pläne zunächst noch sehr zurückhaltend verhalten, obgleich seine Schiffahrt natürlich in allererster Linie an dem neuen Wege interessiert sein dürfte. Aus Schweden wird gemeldet, daß man daselbst mit der Absicht umgeht, den Kanal eventuell für die Anzapfung der großen aber bisher wenig ertragsreichen Eisenerzlager Chiles zu benutzen. Die Ausnutzung dieser Eisenlager hat sich bisher nicht gelohnt, da der Preis des Eisens in England und anderweitig in Europa beinahe nur halb so teuer war wie die Fracht von Chile nach Europa gekostet haben würde. Ein kürzerer Weg aber durch den Panamakanal und, wie man sagt, eine geschickte Ausnutzung der Kanalvorschriften sollten es möglich machen, dieses Eisen so billig zu transportieren, daß mit seiner Verwendung in Europa gerechnet werden kann. Japan hat bisher bei der Entwicklung seines Exportgeschäftes mit den Vereinigten Staaten immer mit den hohen Eisenbahnfrachtraten zwischen San Franzisko und New-York rechnen müssen, und dieses hat der europäischen Industrie in vielen Artikeln auf der Ostseite des nordamerikanischen Marktes einen Vorteil gegeben. Die japanische Regierung beabsichtigt nun eine mit staatlicher Hilfe ausgestattete Schiffahrtslinie durch den Kanal nach der Ostküste laufen zu lassen. Dieses muß selbstverständlich den Transport sehr verbilligen und man wird daher mit einer Stärkung der japanischen Konkurrenz in New-York zuungunsten des europäischen Geschäftes rechnen müssen. Dieses sind zwei Beispiele für die Änderungen, die der neue Wasserweg zur Folge haben muß.

Inzwischen ist im Norden Amerikas ein Verkehrswerk vollendet worden, das auf die Entwicklung des Weltverkehrs beinahe von ebensolcher Bedeutung zu werden verspricht wie der Panamakanal; dieses ist die Grand Trunk Pacific-Eisenbahn. Die letzte Meile dieser großen Verbindung zwischen der Ost- und Westküste Kanadas, die während ihrer ganzen Route auf kanadischem Gebiete läuft, wurde in der Nähe der Nechaco River-Brücke gelegt, und der Akt wurde in der Gegenwart einiger Beamten der Bahn vollzogen. Die Verbindung ist damit tatsächlich hergestellt. Die eigentliche Zeremonie wird aber erst später stattfinden. Die Bahn ist 1746 Meilen lang. Es dürfte noch einige Monate dauern, bis die Bahn wirklich dem Verkehr übergeben werden kann, aber die Möglichkeit einer solchen neuen Verbindung muß an und für sich schon einen günstigen Einfluß auf den kanadischen Handel haben. Vor allen Dingen wird diese neue Bahn die südlicheren Bahnlinien Kanadas entlasten und damit eine wesentliche Beschleunigung des Verkehrs in ganz Kanada möglich machen. Die neue Linie erschließt nebenbei durch eine Anzahl von Seitenlinien einige neue Gebiete, die bisher wegen ihrer ungünstigen Lage für die kanadische Produktion unausgenutzt geblieben waren. Die nunmehr gegebene richterliche Entscheidung über die Neuanordnung der Frachtraten in Kanada dürfte außerdem ebenfalls einen günstigen Einfluß auf die Entwicklung des kanadischen Verkehrs haben. Dieses zusammen mit der optimistischen Haltung des Marktes dürfte in den nächsten Monaten eine durchgreifende Wiederbelebung des kanadischen Geschäftes zur Folge haben.

In England wird jetzt ein organisierter Versuch gemacht, dem Vordringen der Industrie der Vereinigten Staaten in Kanada Einhalt zu tun. Die kanadische Handelskammer in London beabsichtigt eine Gruppe von englischen Fabrikanten zu bilden, die gemeinsam die Bearbeitung des kanadischen Marktes in die Hand nehmen sollen. Diese Fabrikantengruppe soll aus solchen Firmen bestehen, die sich selber keine direkte Konkurrenz machen. Andere derartige Gruppen sollen folgen und schließlich sollen die einzelnen Gruppen wieder unter sich zu einer Zentrale vereinigt werden. Der Zweck der ganzen Organisation ist die gemeinsame Erschließung des kanadischen Marktes zugunsten der an den Gruppen teilnehmenden Fabrikanten und damit der englischen Industrie im Ganzen. Ein ähnlicher Plan besteht übrigens auch mit Bezug auf China.

Die Depression, die seit einigen Monaten im amerikanischen Geschäfte herrscht, ist durch das mexikanische Abenteuer der Regierung eher noch verschärft worden. Am schlimmsten scheint die amerikanische Stahlindustrie betroffen worden zu sein und man spricht bereits von einer Reduktion der Arbeitszeit und Schließung einiger der weniger beschäftigten Werke, um auf diese Weise eine weitere Vermehrung der Lager zu verhindern. Viele der großen Werke sollen heute schon nur noch etwas über 50 % ihrer sonstigen Produktionsfähigkeit liefern. Einige der Gesellschaften sollen Lohnherabsetzungen angekündigt haben, doch dürften derartig durchgreifende Schritte wahrscheinlich nur im alleräußersten Notfalle ergriffen werden. Außerdem scheint die United Staates Steel Corporation Bedenken zu haben, dieses letzte Mittel anzuwenden, da zu befürchten ist, daß viele Arbeiter aus der Industrie getrieben werden würden. Die Verdienstmöglichkeiten über die Grenze, in Kanada, ziehen heute schon viele Arbeiter nach dort. Die weitere Verschärfung der Antitrustgesetze, die durch die Einbringung einer neuen Vorlage eingeleitet worden ist, hat außerdem die Großindustrie nervös ge-

macht, und diese Nervosität hat sicher ebenfalls viel damit zu tun, daß das Geschäft nicht richtig in Schwung kommen will.

Kenner des amerikanischen Marktes weisen daraut hin, daß die neuen Zollsätze des Underwood-Tarifes einen günstigen Einfluß auf die deutschen Handelsbeziehungen mit den Vereinigten Staaten gehabt haben. Allerdings geben die Importstatistiken noch kein sehr klares Bild über diese Entwicklung. Die Kaufleute aber, die in diesem Teile des Marktes zu tun haben, sind der Ansicht, daß die Bestellungen in Deutschland größer gewesen sind und daß der amerikanische Markt der Einfuhr von deutschen Waren wieder günstiger gegenüber steht als wie seit geraumer Zeit, da die Waren heute wieder zu einem konkurrenzfähigerem Preise angeboten werden können, der auch dem Importeur einen besseren Verdienst läßt. Die Arbeitslosigkeit, die in vielen Gegenden der Vereinigten Staaten fühlbar ist, hat eine Abnahme der Nachfrage nach billigeren Textilwaren zur Folge gehabt, die sich aber wahrscheinlich wieder bessern wird, sobald die allgemeine Situation sich zum Besseren wendet. Die amerikanischen Baumwollspinner klagen darüber, daß sie infolge der größeren Konkurrenz vom Auslande nicht mehr so ertragreich zu arbeiten in der Lage sind wie früher und daß dies einen nachteiligen Einfluß auf ihre Leistungsfähigkeit hat. Andererseits sind die Aussichten für die Landwirtschaft gut.

Die Situation in Südamerika bleibt dauernd unklar und schwankend und es ist auch kaum auf eine Besserung zu hoffen bis es den verschiedenen Staaten nicht gelingt, sich in den Besitz neuer Mittel zu setzen, die ihnen auch in Form von europäischen Darlehen in Aussicht gestellt worden sind.

Australien ist eben dabei, sein augenblickliches Zollsystem einer Neuordnung zu unterziehen und es ist für diesen Zweck eine besondere Kommission eingesetzt worden, welche die Wünsche der verschiedenen Interessenten mit Bezug auf die Abänderung der augenblicklichen Zollsätze hören soll. Die Verhandlungen zeigen eine Tendenz zur Erhöhung der augenblicklichen Zollsätze, und es ist zu befürchten, daß auch Australien einen Versuch mit hohen Zöllen zu machen beabsichtigt. Allerdings wird fast jeder Antrag, einen Zoll heraufzusetzen, auch durch einen entsprechenden Antrag für die Herabsetzung der heutigen Position bekämpft, so daß immer dafür gesorgt ist, daß beide Teile gehört werden. Nichtsdestoweniger dürfte aber der neue Zolltarif nicht zum Gesetze werden, ohne daß nicht eine große Zahl der bestehenden Zölle geändert worden seien. Oft wird die Erhöhung dadurch erzielt, daß anstatt des heutigen Wertzolles ein Gewichtszoll gesetzt wird. Die Feststellung der neuen Zollsätze wird noch dadurch sehr erschwert, daß Australien inzwischen eine bedeutende Industrie aufgebaut hat, die nicht nur Lieferantin, sondern auch Bezieherin ist, und deren Interessen auf der einen Seite nach einer Erhöhung der Zölle, auf der anderen aber nach einer Herabsetzung derselben gehen.

Das ostasiatische Geschäft ist während der letzten Monate durch die fortgesetzten Unruhen in China beeinflußt worden. Die Geldnöte der jungen Republik und die etwas gewagten finanziellen Experimente, mit welchem seine Finanzleute derselben abzuhelfen versuchen, haben außerdem das Vertrauen in den Markt etwas erschüttert, und es wird einige Zeit dauern, bis wieder normale Verhältnisse eingekehrt sind.

Die finanzielle Situation des Weltmarktes ist mit Ausnahme der durch die mexikanische Krisis bedingten Schwankungen unverändert geblieben.

Ludwig W. Schmidt.

Export — Import.

Deutschlands Erfolge auf dem argentinischen Markt. Aus der Veröffentlichung des argentinischen statistischen Amts über den Außenhandel der Republik während des letzten Jahres ist zu ersehen, daß es Deutschland auch im Jahre 1913 gelungen ist, die zweite Stelle unter den Einfuhrländern der Republik zu behaupten. England steht nach wie vor an erster Stelle, hingegen hat sich der Abstand zwischen Deutschland und dem an Bedeutung folgenden Lande, den Vereinigten Staaten, gegenüber dem Ergebnis von 1912 nicht unbeträchtlich erweitert. Nachstehende Tabelle gibt eine Übersicht über die Einfuhrwerte der hauptsächlich in Betracht kommenden Länder:

	1913	1912
	Wert in Pesos Gold	
Großbritannien	130886587	118669226
Deutschland	71311628	63941503
Vereinigte Staaten	62032853	59126591
Frankreich	38075811	37618578
Italien	34789741	32487152
Belgien	21953910	20370530
Spanien	12389607	11298307
Österreich-Ungarn	5933444	3476805

Der deutsch-türkische Handelsvertrag auf ein Jahr verlängert. Der deutsch-türkische Handelsvertrag ist durch einen Notenwechsel um ein Jahr verlängert worden. Wie aus Konstantinopel gemeldet wird, erfolgte auf der Pforte zwischen dem deutschen Botschafter Freiherrn von Wangenheim und dem Großwesir ein Notenaustausch, durch den die Geltung des am 25. Juni ablaufenden deutsch-türkischen Handels- und Schiffahrtsvertrages vom 26. August 1890 sowie die Geltung der auf einer dreiprozentigen Zollerhöhung bezüglichen Zusatz-Konvention vom 7. April 1907 vorbehaltlich der beiderseitigen parlamentarischen Genehmigung auf ein Jahr verlängert wird.

Gründung von Handelskammer-Abteilungen für Kautschuk in Singapore und Penang. Mit dem Steigen der Gummiproduktion auf der Malayischen Halbinsel und der stetig wachsenden Bedeutung von Singapore als Marktplatz für dieses Produkt hat sich allmählich das Bedürfnis für die Gründung einer selbständigen Abteilung der dortigen Handelskammer für Kautschuk herausgestellt. Der Name der neugegründeten Vereinigung lautet: „The Singapore Chamber of Commerce Rubber Association", ihr Sitz ist Singapore. Hauptzwecke der neuen Gesellschaft sind Verbesserungen der Marktverhältnisse für Gummi in Singapore, Förderung des dortigen Gummimarktes durch Abhaltung von öffentlichen Gummiauktionen, Führung von Statistiken und Veröffentlichung von Marktberichten nach Bedarf.

Neue Handelssachverständige für Petersburg und Konstantinopel. Die schon seit längerer Zeit offenstehenden Handelssachverständigenposten bei den Generalkonsulaten in Petersburg und Konstantinopel sind neu besetzt worden.

Als zweiter Handelssachverständiger für China ist der Kaufmann Hermann Gipperich in Tientsin zugeteilt worden. Sein Amtsbezirk umfaßt die Bezirke der Kaiserlichen Konsulate in Harbin, Mukden, Tientsin, Tschifu, Tsinanfu sowie die zum Bezirk des Kaiserlichen Konsulats in Hankau gehörige Provinz Schensi. Der Handelssachverständige hat seinen Dienst am 1. April 1914 angetreten.

Fusionen.

Mannesmann Röhrenwerk und Schulz-Knaudt. Die Verwaltungen der Mannesmann Röhrenwerke und des Blechwalzwerkes Schulz-Knaudt in Huckingen haben beschlossen, beide Werke im Wege der Fusion zu vereinigen. Für je 2000 M Nennwert Schulz-Knaudt-Aktien werden 1000 M Nennwert Mannesmann-Röhrenwerke-Aktien mit halber Dividendenberechtigung für das Jahr 1914/15, 1000 M 4½ proz. Mannesmann-Obligationen mit Zinsengewinn vom 1. Juli 1914, sowie 100 M in bar gewährt. Die Mannesmann-Gesellschaft beabsichtigt auf dem Düsseldorfer Gelände das

bestehende Stahlwerk zu erweitern sowie Hochöfen zu erbauen, um unter Verwendung der Kokserzeugung der Gewerkschaft Königin Elisabeth sich die für ihren Betrieb erforderlichen Eisen- und Stahlmengen zur Stärkung ihrer Konkurrenzfähigkeit, insbesondere auf dem Markt für Fertigfabrikate, zu sichern. Es ist ferner beabsichtigt, die Werke in Huckingen und in Gelsenkirchen weiter zu spezialisieren, um auf diese Weise einen weiteren erheblichen Vorsprung gegenüber der Konkurrenz zu gewinnen. Endlich soll für die Stahlerzeugung in Saarbrücken-Burbach und für die ausländischen Werke die erforderliche Roheisenmenge in dem neu zu errichtenden Hochofenwerk in Huckingen hergestellt werden. Das Kapital der Mannesmann-Röhrenwerke wird um 11 Mill. auf 72 Mill. M erhöht.

Eine neue Versicherungsfusion. Die Vaterländische Feuerversicherungs-A.-G. in Elberfeld und die Rhenania Versicherungs-A.-G. in Köln haben einen Verschmelzungsvertrag derart vereinbart, daß die „Rhenania" auf die Vaterländische Feuerversicherungs-A.-G. übergeht. Die Firma der Gesellschaft wird lauten: „Vaterländische" und „Rhenania", „Vereinigte Versicherungs-Gesellschaften A.-G." — Die im Jahre 1823 gegründete Vaterländische Feuerversicherungs-A.-G. betreibt die Feuer-, Einbruchsdiebstahl-, Mietverlust- und Wasserleitungsschädenversicherung, sowie seit der im Jahre 1913 durchgeführten Fusion mit der Vaterländischen Transportversicherungs-A.-G. auch die Transportversicherung. Die in 1872 errichtete Rhenania Versicherungs-A.-G. in Köln widmet sich der Transport-, Unfall-, Haftpflicht- und Einbruchsdiebstahlversicherung, sowie der Rückversicherung, letzterer ohne Lebens- und Hagelversicherung. Außer einer Verstärkung ihrer Geschäfte in der Einbruchsdiebstahl- und Transportversicherung bedeutet also die Transaktion für die Vaterländische Feuerversicherungs-Gesellschaft die Erstreckung ihres Arbeitskreises auch auf die Unfall- und Haftpflicht-, sowie auf die Rückversicherung.

Handelshochschulnachrichten.

Handels-Hochschule Mannheim. Zu den vom 4. bis 13. Mai abgehaltenen Prüfungen hatten sich 7 Kandidaten gemeldet. Es bestanden die kaufmännische Diplomprüfung: Hermann Faller aus Hinterzarten, Ludmila Haak aus Königkrätz und Erna Lindner aus Dresden, die Handelslehrerprüfung: Dr. Erwin Dieterich aus Stuttgart, Franz Göppel aus Altbierlingen i. Wttbg. und Olga Harpf aus Königsberg i. Pr. Außerdem unterzog sich Karl Böhning aus Bopfingen einer Ergänzungsprüfung.

Mit dem laufenden Sommersemester trat an der Handels-Hochschule Mannheim unter Leitung von Prof. Dr. Nicklisch ein Betriebswissenschaftliches Institut ins Leben, dessen Aufgabe es sein soll, Materialien zu sammeln und Untersuchungen zu veranstalten, die geeignet sind, die Erkenntnis des Betriebslebens zu fördern.

Das Ziel der wissenschaftlichen Arbeit des Instituts ist die Begründung einer Wissenschaft von der Organisation.

Interessenvertretung.

Gründung eines internationalen Fell- und Häutehändler-Verbandes. In Leipzig wurde ein Allgemeiner Verband der Fell- und Häutehändler gegründet. Über dreihundert Händler und Kommissionäre aus Deutschland, Österreich, den Niederlanden usw. waren anwesend. Zweck des Verbandes, der keine Kampfvereinigung ist, ist der Ausbau des Konditionenwesens.

Münzwesen.

China. Währungsgesetz. Durch Erlaß des Präsidenten vom 7. Februar 1914 ist das Währungsgesetz nebst dem zugehörigen Aufführungsgesetz veröffentlicht worden. Das Gesetz tritt noch nicht in Kraft, vielmehr ist die Bestimmung dieses Zeitpunktes einem Erlasse des Präsidenten vorbehalten.

Die Chinesische Regierung hat sich für die Silberwährung entschieden; sie ist im allgemeinen auf die Vorschläge zurückgegangen, die in dem Kaiserlichen Edikt von 1910, betreffend die Währungsreform, enthalten waren. Die Währungseinheit ist der Silber-Dollar „Yüan" von 23,97795048 g Feingehalt. Das Dezimalsystem wird eingeführt. Der Dollar besteht aus 100 Cent und 1000 Li; er ist gesetzliches Zahlungsmittel für jeden Betrag. Neben dem Silberdollar werden noch folgende Münzen als Scheidemünzen geprägt: 50-Centstücke, 20-Centstücke und 10-Centstücke in Silber, 5-Centstücke in Nickel, sowie 2-Centstücke, 1-Centstücke, 5-, 2- und 1-Listücke in Kupfer.

Die 50-Centstücke sind gesetzliches Zahlungsmittel bis zum Höchstbetrage von 20 Dollar; die 20- und 10-Centstücke bis zu 5 Dollar, die Nickel- und Kupferstücke bis zu 1 Dollar.

Neugründungen.

Eine Gründung der Oberschlesischen Kokswerke. Die Gesellschaft hat unter der Firma „Montania", Handelsgesellschaft für Kohle, Koks und Nebenprodukte m. b. H., ein neues Unternehmen mit einem Stammkapital von zunächst 1 Mill. M gegründet, das sich mit dem Handel in Kohlen, Koks, Briketts und Nebenprodukten befassen soll. Die Gesellschaft wird Zweigniederlassungen im Inlande und Auslande errichten.

Eine neue Braunkohlengesellschaft. In Halle ist unter dem Namen „Mitteldeutsche Montanwerke" eine Gesellschaft gegründet worden. Die Gesellschaft hat in der Raupitzschen Flur (bei Delitzsch) 1300 Morgen Braunkohlenfelder erworben, die im Tagebau ausgebeutet werden sollen. Es handelt sich anscheinend um ein Millionenprojekt.

Eine neue Geschoßfabrik. Die Verwaltung der Sächsischen Gußstahlfabrik Doehlen beschloß die Errichtung einer Geschoßfabrik größeren Umfanges und stellte der Direktion hierfür bereitstehende Mittel zur Verfügung.

Neue Aktiengesellschaft. In Hamburg wurde unter der Firma Ruberoidwerke A.-G. eine neue Aktiengesellschaft mit einem Aktienkapital von 5 1/2 Mill. M gegründet. Die Gesellschaft hat die gleichnamige G. m. b. H., die aber bisher nur über ein Stammkapital von 1 Mill. M verfügte, übernommen.

Warenhaus Tietz in Belgien. Die belgische Aktiengesellschaft Leonhard Tietz, die über ein Aktienkapital von 9 Mill. Fr. verfügt und sämtliche belgischen Warenhäuser der Firma Tietz in Brüssel, Antwerpen, Lüttich, Brügge, Sain Nicolas betreibt, soll von einer neu zu bildenden englischen Aktiengesellschaft übernommen werden. Die bisherigen Großaktionäre, zu denen vor allem auch Herr Leonhard Tietz in Köln selbst gehört, werden an der neuen Aktiengesellschaft beteiligt bleiben.

Eine neue bedeutende Lederfabrik in Amerika. In Boston hat sich kürzlich die Eastern Leather Comp. konstituiert. Ihr Stammkapital beträgt 19 Mill. M. Die Gesellschaft wird sich nicht nur mit der Fabrikation, sondern auch mit dem Handel von Leder aller Art befassen. Zum Präsidenten wurde J. J. Callahan gewählt.

Postkreditbriefe.

Die Einführung der Postkreditbriefe ist am 1. Mai 1914 erfolgt. Auf Grund des § 50 des Gesetzes über das Postwesen des Deutschen Reiches vom 28. Oktober 1871 wird die Postordnung vom 20. März 1910 wie folgt ergänzt: Hinter § 21 wird folgender neuer Paragraph eingeschaltet:

§ 21 a) Postkreditbriefe. 1. Postkreditbriefe können auf alle durch 50 teilbare Summen bis 3000 M ausgestellt werden. Ihre Gültigkeitsdauer beträgt vier Monate, vom Tage der Ausstellung an gerechnet.

2. Postkreditbriefe werden von den Postscheckämtern ausgefertigt. Bestellungen darauf nimmt jede Postanstalt entgegen. Der Besteller zahlt den Betrag, auf den der Postkreditbrief lauten soll, zur Gutschrift auf ein anzulegendes Kreditbriefkonto mit Zahlkarte

an das für den Einzahlungsort zuständige Postscheckamt und bezeichnet in der Zahlkarte die Person, für die der Postkreditbrief ausgestellt werden soll, genau nach Namen, Wohnort und Wohnung. Soll der Postkreditbrief an eine andere als die in der Zahlkarte angegebene Adresse gesandt werden, so ist dies auf dem Abschnitte zu beantragen. Hat der Besteller ein Postscheckkonto, so kann er davon den Betrag des Postkreditbriefes auf das bei demselben Postscheckamt anzulegende Kreditbriefkonto überweisen. Der Postkreditbriet wird der als Inhaber bezeichneten Person unverzögert portofrei übersandt.

3. Der Inhaber kann gegen Vorlegung des Postkreditbriefes und Nachweis seiner Empfangsberechtigung bei jeder Postanstalt während der Schalterdienststunden Beträge seines Guthabens abheben. Dieser Anspruch ist nicht übertragbar. Die Teilbeträge müssen durch 50 teilbar sein. Der Höchstbetrag einer Abhebung ist 1000 M. Mehr als 1000 M dürfen an einem Tage nicht abgehoben werden. Die Rückzahlung erfolgt gegen Empfangsbescheinigung auf einem der im Postkreditbrief enthaltenen zehn Vordrucke, der von dem Auszahlungsbeamten bei der Zahlungsleistung aus dem Hefte losgetrennt wird; die handschriftliche Ausfüllung der Vordrucke darf nur mit Tinte geschehen. Bei der letzten Abhebung bleibt der Postkreditbrief mit den nicht benutzten Vordrucken in Gewahrsam der Postverwaltung. Die Berechtigung zum Empfang von Rückzahlungen hat der Abheber durch eine auf ihn lautende Postausweiskarte (§ 41,1) nachzuweisen.

4. Stehen der Auszahlungspostanstalt die erforderlichen Geldmittel augenblicklich nicht zur Verfügung, so kann die Auszahlung erst verlangt werden, nachdem die Mittel beschafft sind.

5. Die Postverwaltung haftet für die auf Kreditbriefkonto gutgeschriebenen Beträge in gleicher Weise wie für Postanweisungen. Alle Nachteile, die aus dem Verlust oder der mißbräuchlichen Benutzung des Postkreditbriefes entstehen, trägt der Inhaber.

6. Es werden erhoben: 1. Die mit Zahlkarte zu leistende Bareinzahlung oder für die Überweisung von einem Postscheckkonto die tarifmäßige Gebühr (§ 9 der Postscheckordnung); 2. Für die Ausfertigung des Postkreditbriefes 50 Pfg.; 3. Für jede Rückzahlung: a) eine feste Gebühr von 5 Pfg.; b) eine Steigerungsgebühr von 5 Pfg. für je 100 M oder Teile davon. Die Gebühren unter 1 und 2 werden bei der Bestellung des Postkreditbriefes mit Zahlkarte vom Antragsteller bar erhoben, bei der Bestellung mit Überweisung vom Postscheckkonto des Antragstellers abgebucht. Die Rückzahlungsgebühren werden bei jeder Abhebung eingezogen.

7. Wenn nach Ablauf der viermonatigen Gültigkeitsdauer des Postkreditbriefes noch ein Restguthaben verbleibt, so wird dieser Betrag auf Antrag, dem der Postkreditbrief mit den übriggebliebenen Quittungsvordrucken beizufügen ist, von dem Postscheckamte, das ihn ausgefertigt hat, an den Inhaber zurückgezahlt. Die Rückzahlung erfolgt mit Zahlungsanweisung oder durch Gutschrift auf das Postscheckkonto des Kreditbriefinhabers. Die Gebühr für die Geldübermittlung oder Überweisung ist von dem Restguthaben abzuziehen.

Verkehrswesen.

Chinesische Eisenbahngesellschaften. Die wichtigsten Eisenbahngesellschaften Chinas sind folgende: Vorerst neun Regierungseisenbahnen: 1. Peking—Mukden-Linie (englische Anleihe), Hauptsitz in Tientsin. 2. Tientsin—Pukow-Linie Nordsektion (deutsche Anleihe), Hauptsitz in Tientsin, Südsektion (englische Anleihe), Hauptsitz in Nanking. 3. Shanghai—Nanking-Linie (englische Anleihe und Verwaltung), Hauptsitz Shanghai. 4. Peking—Hankow-Linie, Hauptsitz in Peking. 5. Peking—Kalgan-Linie, Hauptsitz in Peking. 6. Kanton—Hankow-Linie (im Bau; englisch-französisch-amerikanisch-deutsche Anleihe). 7. Kanton—Kowloon-Linie (englische Anleihe), Bureaus in Kanton, Kowloon und Hongkong. 8. Kaifengfu—Honanfu-Linie (französisch-belgische Anleihe), Hauptsitz Tschentschou, Honan. 9. Schansi-Linie (russische Anleihe), Hauptsitz Shihkiatschuang. Sodann sind zu nennen: Chinese Eastern Railway (russisch), Hauptsitz in Petersburg; South Manchuria Railway Comp. (japanisch), Hauptsitz in Dalny; Schantung-Eisenbahngesellschaft (deutsch), Hauptsitz in Tsingtau; Yünnan Railway (französisch), Hauptsitz in Hanoi, Tonking.

Neue chinesische Vertragshäfen. Den bereits bestehenden 48 Vertragshäfen (Treaty Ports) und 24 anderen Märkten, die dem internationalen Handel in China geöffnet sind und in welchem Fremde das Recht zu wohnen genießen, sind durch eine präsidentielle Verordnung von Mitte Januar 1914 7 weitere Plätze beigefügt worden: Lungkow in der Provinz Schantung, Hulutao am Golf von Liaotung. Dieser Platz ist bereits durch eine Bahnlinie mit der Peking—Mukden-Bahn verbunden. Außerdem sind bedeutende Vorarbeiten zur Ausgestaltung seines Hafens unternommen worden. Die fünf Städte Kweiwatscheng, Tschinfeng, Kalgan, Dolonor, Taonanfu befinden sich teils in, teils an der Grenze jenes Gebietes, welches, wenn auch nicht politisch, so doch geographisch als Innere Mongolei bezeichnet wird.

Zollwesen.

Übersicht über die zollrechtliche Behandlung der Erzeugnisse ausländischer Staaten und Gebietsteile bei der Einfuhr in das deutsche Zollgebiet. (Fortsetzung.)

v = nach dem Vertragstarife;
a = nach dem allgemeinen (autonomen) Tarife.

Herstellungsland	Zollbehandlung	Herstellungsland	Zollbehandlung
Norwegen	v	Samoa: Deutsch	v
Nossi Bé	v	Samos	v
Nukahiwa	v	St. Barthélemy	v
Nyassaland	v	St. Christopher (St. Kitts)	v
Obok	v	St. Croix	v
Oman (Maskat)	a	St. Eustatius	v
Oranjefreistaat	v	St. Helena	v
Ostafrika (Brit., Deutsch, Portugiesisch [Marambique])	a*)	St. Jean (St. John)	v
		St. Kitts, St. Christopher	v
		St. Lucia	v
Presidios (Centa, Melilla, Alhucemas, Peñon, de Velez de la Gomera, Chafarinen-Inseln)	a	St. Marie (zu Madagaskar)	v
		St. Martin	v
		St. Pierre	v
		St. Thomas	v
Principe (St. Thomé und Principe)	a*)	St. Thomé und Principe	a*)
		St. Vincent	
Queensland	v	Sandwichsinseln (Hawai)	
Rapainseln	v	s. Vereinigte Staaten v. Amerika	
Redonda	v		
Réunion	v	San Marino	v
Rhodesia (Nord und Süd)	v	Sarawak	v
Rio de Oro	a	Schari (Ubangi-Schari-Tschad, zu französisch Äquatorialafrika)	v
Riō dumi (Cabo de San Juan)	a		
Riamo	v	Schottland	v
Rotumah, Insel	v	Schweden	v
Rumänien	v	Schweiz	v
Rurutu	v	Selangor	v
Rußland, europäisches u. asiatisches	v	Senegalkolonie	v
		Senegambien	v
Saba	v	Serbien	v
Les Saintes	v	Serwattinseln (Südwestinseln)	v
Salomoninseln	v		
Salvador	v	Seiychellen	v
Samoa: Amerikanisch (d. Vereinigten Staaten v. Amerika)	a	Siam	a
		Sierra Leone	v
		Sinai, Halbinsel	v

*) Bei Einfuhr aus Portugal: v.

Herstellungsland	Zollbehandlung	Herstellungsland	Zollbehandlung
Singapur	v	Südafrika: Britisch: Südafrikanisch. Bund (Kapprovinz), Oranjefreistaat, Natal, Transvaal,	
Sokotra	v		
Somaliküste, französische und Dependenzen	v		
Somaliland: Britisch	v	Betschuanaland, Basutoland, Swasiland, Südrhodesia, Nordrhodesia,	
Italienisch	a		
Spanien mit den Balearen und Pytinsen und den Kanarischen Inseln	v	Nyassaland	v
		Sudan, ägyptischer (Dafur usw.)	v
Spanische Besitzungen in Afrika: Presidios (Centa, Melilla, Alhucemas, Peñon de Velez de la Gomera, Chafarinen-Inseln)	a	Südaustralien	v
		Südnigeria	v
		Südrhodesia	v
		Südsachalin (Karafuto)	v
		Südwestafrika, Deutsch	v
Rio de Oro; Spanisch Guinea (Rio dumi, Cabo de San Juan), Fernando Po, Annobon, Gorisco und Elobey	a	Südwestinseln (Serwattyinseln)	v
		Suluinseln	
		Sumatra, Inselgruppe, mit Banka, Billiton u. Riamo	v
Spitzbergen (herrenloses Gebiet im europäischen Eismeere)	a	Sundainseln, kleine, zwischen Bali und Timor, sowie Bali u. die westliche Hälfte von Timor	v
Sporaden	v		
Starbuk, Insel	v	östliche Hälfte von Timor	a*)
Straits Settlements	v		

(Schluß folgt.)

Bücherbesprechungen.

Deutscher Handels-Hochschul-Kalender, herausgegeben von Walter le Coutre, Diplom-Kaufmann. Sommersemester 1914. kl. 8°; 243 S.; Preis geb.: 1,50 M. Haude & Spenersche Buchhandlung, Berlin.

Der Kalender ist bei seinem ersten Erscheinen lebhaft begrüßt worden. Mit Recht, denn er bietet den Handelshochschulinteressenten in handlicher Form allerlei Wissenswertes über die Entwicklung der Handelshochschulen, der dort gepflegten Wissenschaften und des Handelshochschulstudiums.

Ganz vollständig wird das Werkchen nie sein können, weil es nicht immer einfach ist, die Tatsachen, die hineingehören, ganz einwandfrei und lückenlos aus dem Lauf der Tage herauszusieben. Nur soweit die Berichte der Hochschulen selbst reichen, besteht sicher keine Schwierigkeit.

Ein Sorgenkind wird immer die Literaturübersicht bleiben; Sorgenkind insofern, als ein gut Teil Treffsicherheit und fortlaufende Aufmerksamkeit wird aufgewendet werden müssen, um in die knappe Sammlung das Richtige hineinzubekommen und sie richtig zu ordnen; Klagen fortgelassener Autoren werden sich nicht umgehen lassen.

Mir gefiel die frühere Anordnung der Literatur besser als die jetzige. Unter Betriebslehre finde ich jetzt: Obst, Das Buch des Kaufmanns; Rotschilds Taschenbuch für Kaufleute; Maier-Rothschild. Es wäre sicher besser gewesen, diesen Werken eine besondere Gruppe einzuräumen; die vorliegende Zusammenstellung ist geeignet zu verwirren.

Der allgemeine Teil ist gut zusammengestellt: Die Einführung vom Kollegen Prion deckt Schwierigkeiten des Studiums auf und gibt eine knappe anschauliche Übersicht über die an den Handelshochschulen gepflegten Disziplinen und ihren Zusammenhang. Weiter sind folgende Themata behandelt: Der Einzelne, der Verein und der Ausschuß; Das Couleurwesen; Der Diplomkaufmann in der Praxis; Zur rechtlichen Seite der Bezeichnung Diplomkaufmann; Fachliche Weiterbildung für Diplomkaufleute; Die gegenwärtige Lage der Diplomhandelslehrer.

Hierzu kommen die Nachrichtensammlungen über die Handelshochschulen, die Tätigkeit der Ausschüsse u. ä.; ferner: die Zusammenstellung der Prüfungsordnungen, der Stiftungen für die Handelshochschulen, der Bibliotheken.

Für die Aufzählung der Neuerungen des nächsten Jahrgangs empfehle ich: Das Betriebswissenschaftliche Institut (für Forschungen auf dem Gebiete des Betriebslebens) an der H. H. Mannheim, das der Wissenschaft von der Organisation gewidmet ist. Nicklisch.

Literatur-Übersicht.

Mai 1914.

A. BÜCHER.

Aktiengesellschaften. Adreßbuch der Direktoren und Aufsichtsräte 1914. Hrsg. v. Hans Arends u. Curt Moßner. (1323 S.) gr. 8°. Berlin, Finanzverlag-Gesellschaft 1914.

Aktienreedereien, deutsche, Hochseefischereien u. Werften. 1913. Graphische Darstellungen. Als Manuskr. gedruckt. (105 S.) 8°. Hamburg, Sally M. Mainz.

Arbeitsrecht. Jahrbuch f. das gesamte Dienstrecht der Arbeiter, Angestellten u. Beamten. Jg. I. Heft 1. Schriftleitung: Dr. H. Potthoff; mit Beiblatt: Beamten-Jahrbuch. Schriftleitung: A. Falkenberg. Lex.-8°. Stuttgart, J. Heß.

Bahnen, amerikanische u. englische. Amerikanische und englische Bahnen 1894 bis 1914. 20 Jahre Übersicht üb. höchste u. niedrigste Kurse, Dividenden u. Zinsen, Brutto- u. Netto-Erträgnisse, Einnahme- u. Ausgabe-Prozentsatz, Betriebsmeilen. (247 S.) 8°. Berlin, Finanzverlag A. Neumann. 1914. Geb. M 1.20.

Bankwesen, amerikanisches — *Hauser, Dr. Rich.,* Die amerikanische Bankreform. (99 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer. 1914. M 3.—.

Braunkohlenwerke. Jahrbuch der deutschen Braunkohlen-, Steinkohlen- u. Kali-Industrie 1914. Verzeichnis der im Deutschen Reiche belegenen, im Betriebe befindlichen Braunkohlen- u. Steinkohlengruben, Braunkohlen-Naßpreßsteinfabriken, Braunkohlen- u. Steinkohlen-Brikettfabriken, Kokereien, Schwelereien, Teerdestillationen, Mineralöl-, Parafin-, Ammoniak- u. Benzolfabriken, Ziegeleien u. sonstigen Nebenbetriebe, Kali- u. Steinsalzbergwerke u. deren Nebenbetriebe usw., der der deutschen Bergbehörden, der Knappschaftsberufsgenossenschaft, der bergbaulichen Vereine, Syndikate u. Verkaufsvereinigungen. — Statistische Mitteilungen. Hrsg. unter Mitwirkung vom deutschen Braunkohlen-Industrie-Verein, Verein der deutschen Kali-Interessenten. 14. Jg., bearb. von B. Baak. (292 S.) gr. 8°. Halle, Wilh. Knapp. 1914. Geb. M 6.—.

Buchführung — *Weilandt, C.,* Buchführungs- u. bilanztechnisches Lexikon, enthaltend: Erläuterungen z. sämtlichen buchhalterischen Fragen, besonders der Kontenführung u. Bilanzabschlüsse, Bewertungsgrundsätzen bei der Inventur, Ratschlägen für Revisionen nebst Hinweisen auf Gerichtsentscheidungen u. d. Gesetzgebung. Ein Auskunftsbuch f. Bankiers, Landwirte, Kaufleute, Kapitalisten, Buchhalter, Fabrikanten, Aufsichtsräte, Rechtsanwälte, Richter, Steuer- u. Verwaltungsbeamte. (91 S.) gr. 8°. Berlin, C. Weilandt. 1913. M 3.—; geb. M 4.—.

— f. Buchdrucker — *Schneider, Hugo,* Wie ich meine Bücher führe. Aus der Praxis — Für die Praxis. Anleitung zur kaufmännisch-technischen Buchführung in Buchdruckereien mit Umsatz-, Bilanz- und Gewinnberechnung, nebst Geschäftsbücherformularen mit Eintragungsbeispielen. I. Buch. Anleitung. (47 S.) II. Buch. Formulare u. Beispiele. (47 S.) Stuttgart, Verlags- und Handelsdruckerei. Stuttgart. 1913. Geb. M 6.50. Inhalt: Geschäftsregistratur. Behandlung der einlauf. Aufträge. Behandlung der ausgelieferten Arbeiten. Behandlung d. einlaufenden Rechnungen. Führung der Lohnbücher. Führung der Kassenbücher. Führung der Inventarbücher. Abschreibungen am Inventar. Arbeiten f. d. eigenen Verlag. Abschlüsse und Bilanz. Ermittlg. d. Betriebsunkosten im Verhältnis z. den Arbeitslöhnen. Umsatz- u. Gewinnberechnung. Arbeitsnachweise im technischen Betrieb.

Bucketshop — *Wille, Conr. A.,* Das System des Bucketshop. (Einzelwirtschaftl. Abhandlungen. Hrsg. v. F. Leitner. Heft 2.) (85 S.) gr. 8°. Berlin, G. Reimer. 1914. M 2.—.

Einkommensteuer — *Buck, L.,* Die Ermittlung d. steuerpflichtigen Einkommens u. Vermögens. Zum Handgebrauch f. Publikum u. Behörden. (XI, 323 S.) Berlin, C. Heymanns Verl. 1914. M 7.50; geb. M 8.50. Aus dem Inhalt: I. Tl.

*) Bei Einfuhr aus Portual: v.

Einleitung. Geschichte und Grundlagen der Einkommens- u. Vermögensbesteuerung in Preußen. Das Einkommensteuerrecht. I. Der Einkommensbegriff. Der für die Einkommensermittlung maßgebliche Zeitraum. Das Einkommen aus Kapitalvermögen. Das Einkommen aus Grundvermögen — aus Handel und Gewerbe — aus gewinnbringender Beschäftigung. — Das materielle u. formelle Einkommensteuerrecht mit Ausnahme des Einkommensbegriffs u. der vier Arten des Einkommens. Das Ergänzungssteuerrecht. Anhang. Gesetzestexte.

Fabrikbetriebsbuchführung — *Rudolphi, G.*, Die kaufmännische Fabrikbetriebsbuchführung u. -Verwaltung. 2. erw. Aufl. (Bibliothek der ges. Technik, 223. Bd.) (55 S.) gr. 8°. Leipzig, Dr. M. Jänecke. 1914. Geb. M 1.20.

Genossenschaftswesen — *Sassen, J. L.*, Die Entwicklung der Genossenschaftstheorie im Zeitalter des Kapitalismus. (192 S.) gr. 8°. München, M. Steinbach. 1914. Aus dem Inhalt: I. Voruntersuchungen. II. Zum Wesen d. Genossenschaft. III. Die Entwicklung d. Genossenschaftstheorie unter d. Einfluß des älteren Sozialismus. IV. Die Entwicklung d. Genossenschaftstheorie unter dem Einfluß des christlichen Sozialismus. V. Die Entwicklung der Genossenschaftstheorie unter dem Einfluß d. revisionistisch-sozialistischer Gedanken.

Geschäftsgänge — *Eikenroth, Herm.*, Geschäftsgang eines Warenagenturgeschäfts der Lebensmittel- usw. Branche. Mit kurzer Einführung in die volkswirtschaftliche u. privatwirtschaftliche Organisation dieses Geschäftszweiges. (Lehrgänge f. den Unterricht in der Handelsbetriebslehre an kaufm. Fortbildungsschulen) (Oberstufe, Heft 4.) gr. 8°. Braunschweig, E. Appelhans & Co. 1914. M —.80.

Handelsgesetzgebung — *Friedberg, Emil*, Die Handelsgesetzgebung des deutschen Reiches. Handelsgesetzbuch v. 10. V. 1897. Wechselordnung v. 3. VI. 1908. Die ergänzenden Reichsgesetze. 10. Aufl., neu bearb. v. Otto Schreiber. (XX, 1065 S.) 8°. Leipzig, Veit & Co. 1914. Geb. in Leinw. M 7.—.

Handels-Hochschul-Kalender, deutscher. Hrsg. v. Walter le Coutre. Organ des Zentralausschusses der Studentenschaften der deutschen Handels-Hochschulen. S.-S. 1914. (252 S) kl. 8°. Berlin, Haude & Spener. Geb. M 1.50.

Institut f. Seeverkehr u. Weltwirtschaft. Das königliche Institut f. Seeverkehr u. Weltwirtschaft an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel. Festsitzung anläßlich der Eröffnungsfeier am 20. Februar 1914. (50 S.) 8°. Jena, G. Fischer. 1914. M 1.—.

Kreditwesen — *Dóczi, Samuel*, Kredite u. Hilfseinrichtungen für den Mittelstand. Hilfs- u. Kreditfonds bei Gemeinden, Landesregierungen und beim Staate. (Ergebnis einer Rundfrage d. Landesverbandes Ungarischer Innungen.) (74 S.) gr. 8°. München, Duncker & Humblot. 1914. M 2.—.

Landwirtschaft — *Köppen, Wilh. v.*, Grundlagen f. exakte Forschung in der Landwirtschaft. Ein Beitrag z. Klärung auf d. Gebiete des Rechnungswesens. (Archiv f. exakte Wirtschaftsforschg. 13. Ergänzungsheft.) Lex.-8°. Jena, G. Fischer. 1914. M 8.—. Aus dem Inhalt: I. Grundlagen u. Bedeutung d. Rechnungswesens. Der Begriff Reinertrag. II. Buchführungssystem (Gruppenbuchführung) u. Verrechnungspreise. III. Beispiel mit Inventar u. Bilanz. IV. Wirtschaftsbeschreibung, Kalkulation u. Schlußbetrachtungen.

Maschinenfabriken — *Lauffer, Adolf*, Die moderne Betriebsorganisation in mittleren Maschinenfabriken u. ihre Einführung. (Bibliothek der ges. Technik, 227. Bd.) (VIII, 191 S.) gr. 8°. Leipzig, Dr. M. Jänecke. 1914. Geb. in Leinw. M 4.50. Aus dem Inhalt: Allgemeines. Die Einteilg. des ganzen Werkes. Die Zusammensetzung d. f. die Hereinholung u. Erledigung e. Auftrages wichtigsten Arbeiten. Die Verteilung der Post. Die Auftragerteilung an den Betrieb. Die Terminbestimmung u. -Kontrolle in den einzelnen Werkstätten. Mahnwesen. Fabrikation. Lohn- u. Akkordwesen. Unkosten usw.

Patzenhofer-Brauerei. Aktien-Brauerei u. Gesellschaft Friedrichshöhe, vormals Patzenhofer, Berlin, Spandau, Fürstenwalde. 1855. 1913. (116 S. m. Abb.) Berlin, Ecksteins biographischer Verl. 1914.

Petroleummarkt — *Paproth, Hans*, Die jüngsten Vorgänge auf dem internationalen Petroleummarkt in ihrer Bedeutung f. das deutsche Reich. (Finanzwirtschaftliche Zeitfragen, hrsg. v. G. v. Schanz u. J. Wolf. Heft 11.) (VIII, 73 S.) gr. 8°. Stuttgart, F. Enke. 1914. M 2.—.

Petroleummonopol — *Schmidt, Dr. Erhard*, Die Voraussetzungen eines deutschen Leuchtölmonopols. (VII, 61 S.) 8°. Berlin, J. Springer. 1914. M 1.—.

Taylor-System — *Seubert, Rudolf*, Aus der Praxis des Taylor-Systems mit eingehender Beschreibg. seiner Anwendg. bei der Tabor Manufacturing Company in Philadelphia. (156 S. m. 45 Abbildgn.) gr. 8°. Berlin, J. Springer. 1914. Geb. M 7.—. A. Über das Wesen des Taylor-Systems. B. Organisation der Tabor Manufacturing Co. C. Über die Verwirklichung d. Taylor-Systems in deutschen Betrieben.

Treuhänder — *Grünschild, J.*, Die Treuhänderschaft zum Zwecke d. Gläubigerbefriedigung. (61 S.) gr. 8°. Berlin, O. Liebmann. 1914. M 2.—.

Volkswirtschaftslehre — *Adler, A.*, Leitfaden der Volkswirtschaftslehre zum Gebrauche an höheren Fachschulen u. zum Selbstunterricht. 7. verb. Aufl. (VI, 289 S.) 8°. Leipzig, J. M. Gebhardts Verl. 1914. M 4.—; geb. M 4.50.

Welthandel — *Barmm, Rudolph*, Deutschlands Stellung im Welthandel u. im Weltverkehr. Nach statistischen Quellen bearb. Ein Handbuch zur Wirtschaftskunde Deutschlands. (145 S.) gr. 8°. Braunschweig, J. Westermann. 1914. In Pappbd. M 5.50. Aus dem Inhalt: Deutschlands Stellung in der Weltwirtschaft. Deutschlands Stellung im Welthandel. Deutschlands Stellung im Weltverkehr. A. Seeverkehr. B. Landverkehr. C. Nachrichtenverkehr.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Amerikanisches Zeitungswesen, das, von heute. Von *B. Romm.* Seidels Reklame II. 3.

Bankgesetzgebung, amerikanische — *Hamburger, V.*, Die endgültige Regelung derselben. Bank-Archiv XIII. 15.

Bild- oder Text-Annonce. Von *Hugo Achs.* Reklame-Rundschau 1914. II/III.

Buchführung — *Penndorf, B.*, Der Werdegang der kaufmännischen Buchhaltg. Zeitschrift f. d. ges. kfm. Unterrichtswesen XVII. 1.

— die, e. Arztes. Ztschr. f. Buchhaltg. XXIII. 5.

Deutsch-russische Wirtschaftsbeziehungen. Intern. Volksw. XXIV. 30.

Fideikommisse. Von *N. Frauenthal.* Plutus XI. 17.

Finanzwesen — *Cohn, Professor Dr. Gust.*, Die Zukunft der deutschen Reichs- u. Staatsfinanzen. Bank-Archiv XIII. 15.

Gewinnbeteiligung der Angestellten. „Ein neues Schlagwort der Angestellten-Bewegung". Deutsche Arbeitgeber-Zeitung XIII. Jg. Nr. 18.

Handelsbilanz — *Herlt, Gustav*, Die Irrlehre von der Handelsbilanz. Volkswohl V. 3/4.

Handelshochschule Berlin. „Jastrow u. Apt". Plutus XI. 19.

Handelsstatistik — *Urville, M.*, Das Problem der internationalen Handelsstatistik. Welt d. Kaufmanns X. 8.

Holzhandelsusancen der Wiener Börse. Von *Ant. Schreinert.* Österr. Handelsschulzeitg. N. F. VI 5.

Hypotheken-Sorgen. Von *Bastian.* Plutus XI. 19.

Jastrow, Professor. Von *G. B.* Plutus XI. 18.

Irrenschutz und Verkehrsschutz. Von *E. Daz.* Bank-Archiv XIII. 15.

Kapitalanlagen, ausländische, als politische Machtmittel. Intern. Volksw. XXIV. 32.

Kapitalprovisionen — *Schmalenbach, E.*, Die Bilanzierung v. Kapitalprovisionen. Damno u. Disagio. Ztschr. f. hdw. Forschg. VIII. 8.

Käuferwohlfahrt u. Handelsinteresse. Wohlfahrt u. Wirtschaft I. 5.

Krupp als Erzieher. Organisation. Ende April 1914.

New Yorker Geschäftsleben. Von *M. Boldt.* VI. Eigenartige Berufszweige. Plutus XI. 20.

Organisation, Betrieb u. Buchführung II. Von *Fr. Schär.* Plutus XI. 20.

Österreichische Volkswirtschaft im J. 1913. Volkswohl V. 3. 4.

Rasiermessergrossbetrieb — *Herb, E. N.*, Fabrikation u. kaufmännische Organisation e. Rasiermessergroßbetriebs, unter bes. Berücksichtigg. der vorhandenen Buchhaltungseinrichtgn. Ztschr. f. hdw. Forschg. VIII. 8.

Reichsbank — *Lansburgh, Alfred,* Die Reichsbank u. der sogenannte Geldmarkt (II). Bank 1914. 3.

Reklame. Die Einschätzung der Reklame durch Publikum, Presse u. Kaufmann. Organisation XVI. 9.

— **u. Kunst.** Von *M. Schwaabe.* Welt d. Kfms. X. 9.

Schaaffhausenscher Bankverein—Diskonto-Gesellschaft. 300 Millionen. Plutus XI. 18.

— **Disconto-Schaaffhausen.** Intern. Volksw. XXIV. 31.

Scherl, Aug. Von ***. Seidels Reklame II. 3.

Selbstkosten + 10% — *Kistenfeger, H.,* Beitrag z. Streit über das Verkaufssystem „Selbstkosten + 10%". Wohlfahrt u. Wirtschaft I. 5.

Selbstkostenberechnung. Von *Dr. P. Martell.* „Kontor". Mai 1914.

Vereinsrabatt. Von *J. Müller-Östreich.* Wohlfahrt u. Wirtschaft I. 5.

Wertpapiere. Usancen f. den Handel in amtlich nicht notierten Werten. Bank-Archiv XIII. 15.

Zolltarif. Die Neugestaltung des heutigen Zolltarifs u. das zollamtliche Warenverzeichnis dazu. Welt d. Kaufmanns X. 8.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Accounts. Trade and navigation of the United Kingdom (Monthly January). 11 d. netto. Verlag: Wymans.

Admiralty. Navy List. 1 sh. 6 d. netto. Verlag: Wymans.

— Hydrographic Baltic Sea. 2 sh. netto. Verlag: J. D. Potter.

— Nautical Almanac Circular No. 20. 6 d. netto. Verlag: Wymans.

— Hydrographic Western side of North Atlantic Ocean. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: J. D. Potter.

— Hydrographic Table of Chords of arcs 0 deg. to 60 deg. 9 d. netto. Verlag: J. D. Potter.

— Hydrographic List of Lights & time signals. 1 sh. 6 d. netto. Verlag: J. D. Potter.

— Hydrographic Baltic Pilot Part 3. 3 sh. 6 d. netto. Verlag: J. D. Potter.

Allen, Fawcett. An Atlas of Commercial Geography. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Camb. Univ. Press.

Calendar of state papers. Colonial series, America and West Indies 1702/03. 15 sh. netto. Verlag: Wymans.

Carson, W. E. Mexico. 464 S. 10 sh. 6 d. netto. Verlag: Macmillan.

Cassell's. London guide 1914. 6 d. netto. Verlag: Cassell.

Census, Scotland. Report. 2 sh. 11 d. netto. Verlag: Wymans.

Colonial Reports. Straits Settlements 5 1/2 d. netto. Trinidad & Tologo 6 1/2 d. netto. East Africa Protectorate 8 d. netto. Grenada 3 d. netto. Verlag: Wymans.

— British Guiana 4 d. netto. S. Nigeria 4 1/2 d. netto. Jamaica 3 1/2 d. netto. British Honduras 2 1/2 d. netto. N. Nigeria 5 1/2 d. netto. Malta 5 1/2 d. netto. Uganda 5 d. netto. Mauritius 3 1/2 d. netto. Verlag: Wymans.

Colonial Office List. 15 sh. netto. Verlag: Waterlow.

Consular Reports. Hawai 4 1/2 d. netto. Isfahan 4 d. netto. Bushire 5 d. netto. Thessaly 4 d. netto. Belgium 3 d. netto. Buenos Ayres 8 1/2 d. netto. Danzig 4 1/2 d. netto. Surinam or Dutch Guiana 3 1/2 d. netto. Samoa 1 d. netto. Smyrna 4 1/2 d. netto. Morocco 5 d. netto. French Congo 3 d. netto. Norway (Suppl.) 2 d. netto. Bangkok 3 1/2 d. netto. Dunkirk 2 d. netto. Verlag: Wymans.

Directory. Japan. 15 sh. netto. Verlag: Routledge.

Elbourne, Edward T. Factory administration and accounts. 654 S. 25 sh. netto. Verlag: Longmans.

Evans, Harry E. The students' auditing. 204 S. 5 sh. netto. Verlag: Longmans.

Mitteilungen.

„Der Führer durch Deutschlands Außenreklame" nennt sich ein soeben von Fritz Krielke, Berlin-Schöneberg, herausgegebenes Handbuch, welches in erster Linie eine genaue Aufstellung der in deutschen Städten und Orten vorhandenen Plakatierungsgelegenheiten gibt. Die verschiedenen Orte sind alphabetisch geordnet. Das Werk ist nach Art der Zeitungskataloge nach Provinzen eingeteilt und für jeden Ort sind folgende Angaben vorhanden: Zahl der Einwohner — Zahl der offenen Handelsgeschäfte für Aushang in Cafés, Hotels usw. erforderlichen Plakate — Zahl der öffentlichen Anschlagsäulen bzw. Tafeln — Anzahl der erforderlichen Plakate pro Monat. Zur Verteilung von Prospekten, Gratismustern usw. sind noch die Rubriken wichtig: Nötige Exemplare zur Verteilung a) an alle Haushaltungen, b) nur an bessere Haushaltungen.

Der Führer ist drucktechnisch vorzüglich ausgestattet und von der Firma Hollerbaum & Schmidt mit einem farbenfreudigen Umschlag von starker Reklamewirkung versehen worden.

Wertvoll sind die in dem Führer enthaltenen Beiträge: Richtpunkte für Außenreklame an Ladengeschäften — Art der Plakatreklame — Affichen — Schaufensterdekoration in Massenartikeln — Reklameverteilung durch Privatinstitute — der Luftbuchstabe — Regeln für Reklamevorrichtungen innerhalb und außerhalb der Ortschaften, empfohlen von dem Verband der Reklameinteressenten im Einvernehmen mit den maßgebenden Stellen — die verunstaltende Reklame. Außerdem enthält der Führer eine Kalkulation für Reinigung und Instandhaltung von Reklameschildern, ein neuer Geschäftszweig des Unternehmens, welches sich in den 6 Jahren seines Bestehens in bemerkenswerter Weise zu einem unserer bekanntesten Plakatierungs- und Verteilungsinstitute entwickelt hat.

Der Führer ist seiner guten Ausstattung halber als ein erstklassiges Druckerzeugnis anzusehen und sein hoher Wert als Informationsquelle läßt den geringen Anschaffungspreis von M 1.20 als niedrig erscheinen, so daß die Anschaffung jedem Reklameinteressenten nur empfohlen werden kann.

Es ist anzuerkennen, daß sich Herr Krielke auch mit dem Heimatschutzverband auseinander zu setzen sucht und einen Anschluß zu demselben anstrebt.

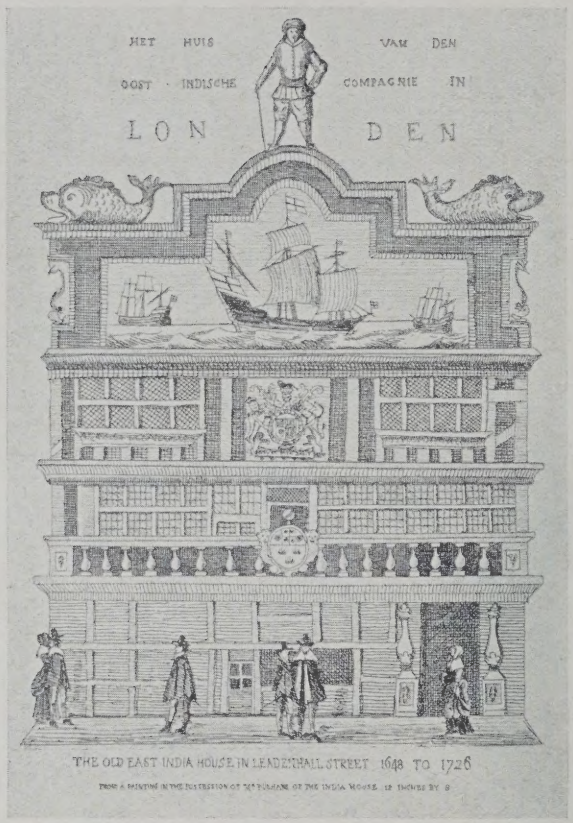
Fremde Sprachen und ihre Erlernung. Sprachen beherrschen muß jeder, der auf geschäftlichem wie gesellschaftlichem Gebiete vorwärts kommen will. Das Erlernen von Sprachen festigt die Energie, bessert den Stil, fördert die Gesamtbildung und gewährt nach Überwindung der ersten Schwierigkeiten einen dauernden Genuß. Zu alledem gelangt man durch die bekannten Unterrichtsbriefe nach der Methode Toussaint-Langenscheidt. Die Methode Toussaint-Langenscheidt lehrt den Schüler an der Hand eines spannenden Romans oder einer packenden Erzählung nicht nur die Sprache, sie spricht sie ihm gewissermaßen vor, wie ihr Hauptwert vornehmlich in der Gediegenheit ihrer Aussprachebezeichnung besteht, erklärt ihm die Sitten, Einrichtungen, Gebräuche und Eigentümlichkeiten des Landes und macht ihn mit den schönsten literarischen Schätzen bekannt. Sie ersetzt mit einem Worte den besten Lehrer. Wenn Sie sich über die Methode Toussaint-Langenscheidt informieren wollen, so verlangen Sie sofort kostenlos einen Prospekt und eine Unterrichtsprobe in der Sprache, für die Sie besonderes Interesse haben, von der Langenscheidtschen Verlagsbuchhdlg. (Prof. G. Langenscheidt), Berlin-Schöneberg.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

Sir Josiah Child



Das alte East India House
in Leadenhall Street, London 1648–1726

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 4 LEIPZIG · JULI 1914 7. JAHRG.

Monatsübersicht zur Rundschau.

Frankreich, das Kapitalreservoir der Welt, ist krank geworden und hat durch seine Krankheit den internationalen Kapitalmarkt in schwere Bedrängnis gebracht. Der Franzose leidet an einem konstitutionellen Übel, das in seiner Eigenschaft als Weltbankier begründet ist und das dann besonders in Erscheinung tritt, wenn, wie in den letzten Monaten, Kapitalbedürfnisse und Kursrückgänge eine gleichzeitige starke Steigerung erfahren. Die absolute Konzentration französischer Banken auf das reine Emissionsgeschäft, die durch noch zu nennende typische Gebarungen der französischen Lebensweise unterstützt wird, gibt keine Möglichkeit für Kompensationen zwischen Kursverlusten und Zinsgewinnen und läßt daher jeder schweren Krisis rückhaltlose Einwirkungen auf den Kapitalmarkt. Frankreich ist ein reicher Rentnerstaat, der seine jährlichen Zinsen unter Abzug der Kosten für den notwendigen Lebensaufwand dem Kapitalbedürfnis Anleihesuchender zur Verfügung stellt. Das Anleihepapier, „die große Rente", reicht natürlich keineswegs aus, um die Ersparnisse der vielen kleinen Leute und die Gelder der großen Kapitalisten in zinstragende Depots zu verwandeln und bei dem absoluten Mangel an großen einheimischen Industriepapieren stellt sich die Notwendigkeit eines ausländischen Ersatzes ein. Spekulativ ist der Franzose nicht, wenigstens nicht als Unternehmer. Er sucht sein sicheres Brot als Beamter oder als Geschäftsmann, so lange, bis seine Ersparnisse ihm ein ruhiges Rentnerleben erlauben, es ihm ermöglichen, von den Zinseinnahmen seiner in Papieren angelegten Kapitalien zu leben. Von einer reichen werbenden Anlage seiner Gelder sieht er ab. Daß bei solcher Artung der französischen Lebensgewohnheit sich die Banken schon von jeher in erster Linie dem reinen Anlagegeschäft zuwenden und ihr Geschäftsbedarf auf diesen einen Zweig des Bankgewerbes zuschneiden mußten, ist selbstverständlich und auch der Vorwurf, der den Banken in Hinsicht auf die mangelhafte Belebung der einheimischen industriellen Tätigkeit gemacht wird, fällt zum großen Teil in sich zusammen, wenn man die notwendige Berücksichtigung der nicht nach industriellen spekulativen Anlagen gerichteten Wünsche des Gros der Anleihesuchenden durch die Banken verstehen gelernt hat. — Kursrückgänge als Folge normaler Konjunkturschwankung trafen die Banken im allgemeinen weniger, da sie die übernommenen Anleihen dank ihrer vorzüglichen Organisation rasch abzustoßen vermochten und das Publikum bekümmerte sich auch so lange nicht darum, als die Bons regelmäßig eingelöst wurden. Ist dieser Zustand der Sorglosigkeit der französischen Kapitalisten in Zeiten politischer und wirtschaftlicher Normalität ein wirtschaftlich idyllischer und dabei die Verdienstmöglichkeit der Banken bei der ausschließlichen Pflege dieses einen Geschäftszweiges eine große, so birgt er doch eine große Gefahr, die zu Zeiten politischer und wirtschaftlicher Nervosität sich zur Krise anwachsen kann, wie die derzeitigen Zustände lehren. Die Kursstürze in süd- und mittelamerikanischen Werten in einem Umfange, der selbst den Sorgenlosesten erschrecken mußte, hat im Verein mit dem allgemeinen schweren Kursrückgange eine Unruhe hervorgerufen, die nach der Suspendierung der Zinsenzahlung der mexikanischen Anleihen und der drohenden Belastung der Zinseinkünfte durch die Kuponsteuer einer Panik des teils mehr teils weniger in der Fortdauer seiner bisherigen Lebenshaltung bedrohten Bürgertums Platz machte, einer Panik, die um so beängstigender wirkte, als die bekannte Illiquidität der Banken selbst das Zurückzahlen der im Verhältnis geringen Barguthaben hätte unmöglich machen können, ganz abgesehen von der Unmöglichkeit einer Realisierung der in Effekten angelegten Gelder. Wenn es außer einem Zusammenbruch nicht zu weiteren Komplikationen führte, so ist das dem solidarischen Zusammengehen der Banken zu danken. Aber zu Abhebungen größeren Stils hat es doch geführt und abgesehen von dem Abwandern größerer Beträge in das Ausland ist als die Misere der Umstand anzusprechen, daß das große Publikum das Vertrauen zu seinen bisherigen Ratgebern, den Banken, und zu der Anlage in ausländischen Effekten verloren hat und wahrscheinlich für lange Zeit das Barkonto und die Strumpfgeldpolitik vorziehen wird. Die Rückwirkung dieser Folge ist für die Banken und die staatliche Finanzpolitik um so empfindlicher, als gerade jetzt für größere ausländische Kapitalbedürfnisse und für die Milliardenanleihe Unterkommen gesucht werden muß. Die Banken befinden sich in einer schlimmen Situation, belastet durch Stützungskäufe, die im Interesse der Vertrauenspolitik vorgenommen werden mußten, belastet vor allem durch große Posten zurzeit unverkäuflicher russischer Werte sehen sie sich einem Bedarf gegenüber, der zu normalen Zeiten schwer, zurzeit aber fast unmöglich zu befriedigen ist. — Bei der Internationalität der wirtschaftlichen Beziehungen konnten diese Verhältnisse auch nicht ohne Einfluß auf die Nachbarmärkte bleiben. London kam durch die starken Goldentnahmen Frankreichs beinahe selbst in Schwierigkeiten und in Deutschland ist das nicht berechtigte Verhältnis zwischen Geldleihrate und Geldmarktsliquidität, sowie die Zurückhaltung der Geldgeber auf den Beunruhigungsfaktor am internationalen Geldmarkt „Frankreich" zurückzuführen.

Bürklin.

Die amerikanische Bankreform[1]).

Von Georg Obst, Leipzig.

I.

„Die Untersuchungen und Betrachtungen haben ergeben, daß das Bankwesen in den Vereinigten Staaten von Amerika, solange die Union an den bisherigen Prinzipien der Notenemission und Notendeckung festhält, eine stete Gefahr bietet, nicht nur für die Vereinigten Staaten, sondern auch für die Länder, mit denen sie in regem Handelsverkehr stehen, wozu ja in erster Linie auch Deutschland gehört. Tritt in den Vereinigten Staaten eine Krisis ein, so wird sie infolge der zahlreichen Trusts und Syndikate, durch die oft Millionen und Milliarden in einer einzigen Hand vereinigt sind, und da die Banken unter dem gegenwärtigen System unbedingt versagen müssen und Handel und Industrie nicht stützen können, die weittragendsten Folgen nicht nur für die amerikanische, sondern auch für die deutsche Volkswirtschaft haben."

Mit diesen Worten schloß ich, im Jahre 1903, meine Arbeit „Notenbankwesen in den Vereinigten Staaten von Amerika", die infolge einer Anregung meines Lehrers Adolph Wagner, der des öfteren auf das Fehlen einer derartigen Untersuchung hingewiesen hatte, entstanden war. Die in meiner Arbeit gehegten Befürchtungen waren leider sehr berechtigt: Das völlig unelastische Notensystem versagte 1907, beim Zusammenbruch des Knickerbroker-Trust, vollkommen, und ungeheure Verluste sind damals erlitten worden. Sie hatten aber doch das Gute, daß man jetzt in den Vereinigten Staaten energischer als bisher an eine Reform des Bankwesens heranging. Die Menge der Kreditinstitute in Nordamerika (rund 29000) war nicht imstande, den Geldumlauf den Lebensbedingungen der Wirtschaft anzupassen. Die Notenausgabe war nicht nach wirtschaftlichen, sondern nach fiskalischen Grundsätzen geregelt.

Diejenigen, die mitten im Bankbetriebe standen, hatten — die gleiche Erfahrung kann man überall machen — sich eine gewisse Empfindungslosigkeit für Mißstände angewöhnt. Den Befürchtungen, die in Amerika selbst und in anderen Ländern gehegt waren — auch in Deutschland sind kurze Zeit nach Erscheinen meiner Arbeit mehrere Untersuchungen über diese Frage erfolgt — hatte die Praxis keine Bedeutung beigemessen. Nach den Ereignissen des Jahres 1907 mußte aber auch die amerikanische Bankwelt zugestehen, daß die „Theoretiker" nicht ganz unrecht gehabt hatten, und um sich nicht ähnlichen Gefahren noch einmal auszusetzen, war man geneigt, die Fehler in der Organisation des amerikanischen Bankwesens zu beseitigen.

Provisorisch wurde das Aldrich-Vreeland-Gesetz vom Jahre 1908 erlassen, das die Organisation von National Currency Associations der Banken vorsah. Die Associations sollten das Recht haben, gegen Wertpapiere oder Wechsel, die bei ihnen hinterlegt waren, Noten auszugeben. Das nur für den Notfall gegebene Gesetz ist niemals in Wirksamkeit getreten.

Durch Gesetz vom 30. Mai 1908 ist eine parlamentarische Kommission, „the National Monetary Commission", ins Leben gerufen worden, die das Notenbankwesen in Europa studieren, das Geld- und Banksystem der Vereinigten Staaten untersuchen, und erwägen sollte, ob und welche Veränderungen daran vorzunehmen seien. Das Material selbst ist äußerst umfangreich und enthält viel Interessantes. Etwa 40 starke Bände, teilweise sehr wertvollen Inhalts, wurden uns, die wir über die amerikanische Bankreform geschrieben und diese oder jene Anregung gegeben hatten, von der amerikanischen Regierung dediziert; nur die Säcke, in denen sie verpackt waren, reklamierte — das ist amerikanisch — die amerikanische Botschaft.

Als Ergebnis hatte der Vorsitzende, der Ex-Senator Aldrich, am 16. Januar 1911 der Komission einen Entwurf über Änderungen im amerikanischen Notenbankwesen eingereicht. Der nach Aldrich benannte Plan, der mit einigen Änderungen in der in New Orleans tagenden American Bankers Association einstimmig angenommen worden war, sieht die Errichtung einer Zentralbank (National Reserve Association) vor. Sie soll 15 Filialen in den größeren Städten errichten, von denen jede einen bestimmten Distrikt als Geschäftsgebiet zugewiesen erhält.

II.

Der Aldrich-Entwurf ist nicht Gesetz geworden, da die republikanische Mehrheit im Kongreß, die ihn ausgearbeitet hatte, im Jahre 1912 durch eine demokratische ersetzt worden war. Nach langen Debatten und Kämpfen erlangte der nach ihren Urhebern Glass und Owen benannte Entwurf mit einigen Änderungen, die besonders den Anregungen von Paul M. Warburg zu danken sind, unter dem Bundesreserve-Gesetz vom 23. Dezember 1913 (Federal Reserve Act) Rechtskraft.

Nicht eine Zentralbank, wie in den europäischen Ländern, wird als Rediskontierungsinstitut geschaffen, sondern eine Mehrheit von Distriktsbanken (Bundesreservebanken), die ihre Geschäfte wesentlich selbständig führen. Ihre Zahl ist auf nicht weniger als 8 und höchstens auf 12 festgesetzt und beträgt augenblicklich 11. (Siehe die Tabelle nächste Seite oben.)

In seiner letzten Fassung vom 30. Mai 1908 bestimmt bekanntlich das Nationalbankgesetz vom 25. Februar 1863[1]): Im Schatzamt wird ein Bureau eingerichtet, dem die Ausführung aller vom Kongreß angenommenen Gesetze über Ausgabe

[1]) Siehe a. R. Hauser, Die amerikanische Bankreform. Jena 1914; E. Jaffé, Die endgültige Regelung der amerikanischen Bankgesetzgebung, im Bank-Archiv, XIII, 11; E. von Philippovich, Die amerikanische Bankreform, im Österreichischen Volkswirt VI, 35; Frankfurter Zeitung vom 18. Januar 1914.

[1]) Ausführliches über Geschichte und Entwicklung des amerikanischen Notenbankwesens und Technik des amerikanischen Bankwesens s. in meiner Schrift: Notenbankwesen in den Vereinigten Staaten von Amerika. Leipzig 1903.

	Mitglieder d. h. Banken	Kapital in 1000 $
New York	478	20.621
Philadelphia	800	12.980
Cleveland	724	11.528
Richmond (Virginien)	475	6.308
Atlanta	372	4.641
Chicago	984	12.664
St. Louis	434	4.843
Minneapolis	687	4.702
Kansas City	835	5.583
Dallas	726	5.520
San Francisco	514	7.825

und Regulierung eines durch United States Bonds (Anleihen der Vereinigten Staaten) gesicherten Umlaufsmittel obliegt. Der vom Präsidenten der Vereinigten Staaten auf fünf Jahre ernannte Vorsteher dieses Bureaus, das aus einer Emissionsabteilung und einer Noteneinlösungsabteilung besteht, führt den Titel „Comptroller of the Currency" (Kontrolleur der Umlaufsmittel). Dieser erteilt den Banken, deren Gründungshergang den formellen Vorschriften entspricht, auf Verlangen die Konzession, Noten auszugeben, und zwar bis zur Höhe des eingezahlten Grundkapitals, sofern die Noten durch United States Bonds gesichert sind. Außerdem kann auf Antrag der Banken vom Schatzsekretär in gewissen Fällen eine „außerordentliche" Emission gestattet werden.

Die Notensteuer beträgt $^1/_2$% auf die mittels zweiprozentiger, 1% auf die mittels anderer Bonds gesicherten Banknoten. Die Noten haben alle das gleiche Aussehen und unterscheiden sich nur hinsichtlich Vignetten und Unterschriften der Direktoren bzw. Kontrollbeamten.

Ende 1913 gab es 7514 Nationalbanken mit einem Kapital von 1068,5 Millionen $. Ihr Notenumlauf betrug 758,9, die Summe der Depositen 5935,5 und der Barvorrat 749,7 Millionen $.

Da die Höhe des Notenumlaufs von dem Kurs der 2%igen Bonds der amerikanischen Landesregierung abhängig war — bei einem niedrigen Kurs war eine Vergrößerung der Notenemission für die Banken vorteilhaft — und sich nicht nach den Bedürfnissen des Verkehrs richtete, so waren Geldklemmen und Krisen die notwendigen Folgen. Das Ziel der Notenreform ist die Einführung bankmäßig gedeckter Noten, der Bundesreservenoten. Die Garantie bilden nicht mehr Staatsanleihen, sondern eine Goldreserve, Wechsel, Konnossemente usw.

Für die durch den Federal Reserve Act vom 23. Dezember 1913 geschaffenen **Bundesreservebanken** ist ein Mindestkapital von je 4 Millionen $, eingeteilt in Aktien zu je 100 $, festgesetzt worden. Es wird in der Weise aufgebracht, daß jede Nationalbank sich an der in ihrem Bezirk liegenden Federal Reserve Bank mit 6% ihres Eigenkapitals plus ihrer Reserven beteiligt, und zwar ist die Hälfte hiervon innerhalb von 6 Monaten, der Rest später, bei Verlangen zu zahlen. Alle Zahlungen sind in Gold oder Goldzertifikaten zu leisten. Genügen die Zeichnungen seitens der Banken auf die Aktien einer oder mehrerer der Bundesreservebanken nach Ansicht des Organisationskomitees nicht zur Beschaffung des erforderlichen Kapitals, so soll noch eine öffentliche Subskription erfolgen. Den etwa noch verbleibenden Rest übernehmen die Vereinigten Staaten. Keine Person, offene Handelsgesellschaft oder Korporation — ausgenommen die Mitgliedsbanken des Distrikts — darf jemals mehr als 25000 $ Nennwert des Aktienkapitals einer Bundesreservebank zeichnen oder besitzen.

Die Aktionäre jeder Bundesreservebank haften einzeln in gleicher Weise, nach dem Verhältnis ihres Aktienbesitzes, für alle Kontrakte, Schulden und Verpflichtungen einer Bank außer mit den gezeichneten Summen noch weiterhin in Höhe des Nennwertes ihrer Subskription, d. h. also, es besteht Haftpflicht für den doppelten Betrag des Aktienbesitzes.

Keine Bundesreservebank darf irgendwelche Geschäfte betreiben, sofern sie nicht vom Kontrolleur der Umlaufsmittel ermächtigt worden ist, in Gemäßheit dieses Gesetzes ihre Tätigkeit zu beginnen; ausgenommen sind nur solche Geschäfte, die mit der Organisation zusammenhängen oder ihr notwendigerweise vorausgehen müssen.

Die Verwaltung jeder Bundesreservebank erfolgt durch 9 Personen: 3 Mitglieder werden von den Aktionärbanken — das sind in der Hauptsache Nationalbanken, aber auch Staatenbanken können Mitglieder werden — gewählt und gelten als ihre Vertreter. 3 Mitglieder sollen in dem betreffenden Distrikt praktisch im Handel, in der Landwirtschaft oder im Gewerbe tätig sein und 3 Mitglieder werden vom Bundesreserverat ernannt. Eins von diesen 3 letzten Mitgliedern wird vom Bundesreserverat zum Vorsitzenden des Verwaltungsrats bestimmt.

Die Tätigkeit der Reservebanken besteht, neben Führung der Regierungskassengeschäfte, in der Annahme von Depositengeldern, dem Handel von Goldbarren und Goldmünzen, Effektengeschäften usw. Diskontieren darf eine Bundesreservebank trockene und gezogene Wechsel, die das Giro einer ihrer Mitgliedsbanken tragen und wirklichen kaufmännischen Geschäften entstammen. Die Gesamtsumme der Wechsel, die die Unterschrift oder das Giro einer Person, Gesellschaft, Firma oder Korporation tragen und für dieselbe Bank diskontiert werden, darf niemals 10% des vorhandenen Kapitals plus Reserven der betreffenden Bank übersteigen. Doch soll sich diese Beschränkung auf gezogene Wechsel, die im guten Glauben gegen tatsächlich vorhandene Ware ausgeschrieben wurden, nicht beziehen.

Vom Reingewinn einer Reservebank erhalten die Mitgliedsbanken und die sonstigen Aktionäre bis zu 6% Dividende auf das eingezahlte Kapital. Was darüber hinaus verdient ist, fällt den Vereinigten Staaten zu, die aber die Hälfte dieses Betrages zunächst zur Bildung eines Reservefonds zu verwen-

den haben, bis dieser 40 % des eingezahlten Kapitals der betreffenden Reservebank erreicht hat. Der auf diese Weise den Vereinigten Staaten zufließende Gewinn soll nach Ermessen des Schatzsekretärs zur Erhöhung der gegen die umlaufenden Vereinigten Staaten-Noten zu haltenden Goldreserven oder gemäß den vom Schatzsekretär zu erlassenden Vorschriften zur Verminderung der ausstehenden Obligationenschuld der Vereinigten Staaten verwendet werden.

III.

Die Aufsicht über das gesamte amerikanische Bankwesen übt der **Bundesreserverat (Federal Reserve Board)** aus. Er setzt sich aus 7 Mitgliedern zusammen, nämlich aus dem Schatzsekretär und dem Kontrolleur der Umlaufsmittel als ex-officio Mitgliedern und 5 Mitgliedern, die vom Präsidenten der Vereinigten Staaten auf Vorschlag und unter Billigung des Senats ernannt werden. Die Amtsdauer dieser 5 hauptamtlichen Mitglieder, deren jedes ein Jahresgehalt von 12000 $ bezieht, ist für den Anfang in der Weise geregelt, daß 1 Mitglied für 2, eins für 4, eins für 6, eins für 8 und eins für 10 Jahre ernannt ist, während späterhin alle Mitglieder immer auf 10 Jahre gewählt werden sollen. Auf diese Weise soll Vorsorge getroffen werden, daß beim Wechsel der Regierung auch Mitglieder der neuen Regierung gewählt werden können, bzw. daß eine gemischte Zusammensetzung besteht.

Aus den 5 vom Präsidenten zu ernennenden Mitgliedern, von denen wenigstens 2 erfahrene Bank- und Finanzmänner sein sollen, wird eins vom Präsidenten zum Gouverneur und eins zum Vizegouverneur des Bundesreserverates bestellt. Der Schatzsekretär soll ex-officio Vorsitzender des Bundesreserverates sein. Die Mitglieder des Bundesreserverates und die Schatzsekretärs-Assistenten sollen während der Dauer ihres Amtes und noch 2 Jahre danach kein Amt bei einer Mitgliedsbank bekleiden. Die Mitglieder des Bundesreserverates dürfen nicht Senatoren oder Abgeordnete des Kongresses sein und auch nicht als Beamte oder Aufsichtsräte einer Bank, Trust-Companie oder Bundesreservebank angehören.

Die Hauptaufgaben und Befugnisse des Federal Reserve Board, dem ein ganzes Stockwerk im Schatzgebäude in Washington zur Verfügung gestellt ist, sind:

1. Die Kontrolle der geschäftlichen Tätigkeit der Bundesreservebanken und der Mitgliedsbanken. Wöchentlich soll der Status der Bundesreservebanken veröffentlicht werden. Es sollen die Aktiven und Passiven detailliert angegeben und volle Aufklärung gegeben werden über die Art des als Reserve gehaltenen Geldes und über die Natur und Fälligkeiten der Wechsel und anderer Anlagen.

2. Der Federal Reserve Board gestattet den Bundesreservebanken oder verlangt von ihnen, unter Zustimmung von wenigstens 5 Mitgliedern des Bundesreserverates, nötigenfalls Diskonten anderer Bundesreservebanken zu rediskontieren, wobei der Bundesreserverat die Zinssätze bestimmt. Weiter hat der Board

3. Die Befugnis, in kritischen Zeiten die Reservevorschriften für einen Zeitraum von 30 Tagen aufzuheben und diese Außerkraftsetzung für einen weiteren Zeitraum bis zu 15 Tagen auszudehnen. Doch ist in diesem Falle eine Abgabe zu entrichten. Sinkt der Goldbetrag einer Reservebank unter 40 %, so wird eine (abgestufte) Steuer erhoben. Ihre Höhe beträgt bis zu einem Minus von 7½ % (32½ % statt 40 %) 1 % pro Jahr auf den Fehlbetrag. Für jede weiteren 2½ % oder einen Bruchteil, um den die Reserve unter 32½ % fällt, ist eine progressive Steuer, die mit 1½ % pro Jahr beginnt, zu entrichten.

4. Die Zahl der Städte zu vermehren, die unter gegenwärtigem Gesetz als Reserve- und Zentralreservestädte bezeichnet sind.

5. Aufsichtsräte und Beamte von Bundesreservebanken zur Disposition zu stellen oder zu entlassen.

6. Die Abschreibung zweifelhafter oder wertloser Aktiven in den Büchern und Bilanzen von Bundesreservebanken zu verlangen.

7. Im Falle einer Verletzung von Bestimmungen dieses Gesetzes die geschäftliche Tätigkeit jeder Bundesreservebank aufzuheben, die Bank zu verwalten, zu reorganisieren oder aufzulösen.

8. Von den Bundesreserve-Agenten Kautionen zu fordern, Vorschriften für die Sicherheit aller Pfänder und sonstiger bei ihnen hinterlegten Werten zu erlassen.

9. Die allgemeine Aufsicht über die Bundesreservebanken auszuüben.

10. Nationalbanken auf ihren Antrag, sofern dadurch Staats- oder Ortsgesetze nicht verletzt werden, die Übernahme von Posten als Treuhänder, Testamentsvollstrecker, Vermögensverwalter usw. zu gestatten.

11. Soweit es zur Führung der Geschäfte des Bundesreserverates nötig erscheinen mag, Vertreter, Sachverständige, Gehilfen, Bureau- und anderes Personal zu verwenden. Alle Gehälter und Gebühren sollen vom Bundesreserverate im voraus festgesetzt und in der gleichen Weise, wie die Gehälter seiner Mitglieder gezahlt werden.

Kraft seines Aufsichtsrechtes über sämtliche Mitgliedsbanken und infolge seiner Befugnis, die Reservebestimmungen für alle Systembanken zu suspendieren, besitzt der Bundesreserverat eine weit größere Machtvollkommenheit als die Direktion jeder Zentralnotenbank der Welt.

Nach dem Muster des Zentralausschusses der Deutschen Reichsbank besteht ein beratender Ausschuß, der **Bundesbeirat.** Er hat so viele Mitglieder, als Bundesreserve-Distrikte bestehen. Jede Bundesreservebank bestimmt jährlich durch ihren Aufsichtsrat aus ihrem eigenen Distrikt ein Mitglied für den Beirat; die ihm zu gewährende Entschädigung und Vergütung bestimmt der betreffende Aufsichtsrat mit Zustimmung des Bundesreserverates.

Der Bundesbeirat hat sich mit dem Bundesreserverat über allgemeine Geschäftsbedingungen ins Einvernehmen zu setzen, in Angelegenheiten, für die der Bundesreserverat zuständig ist, mündlich oder schriftlich Vorstellungen zu machen, und endlich soll er sich Berichte geben lassen und sich in Fragen der Diskont- und Notenpolitik gutachtlich äußern.

Die Sitzungen des Beirats erfolgen in Washington, und zwar mindestens viermal im Jahre, auf Einberufung vom Bundesreserverat. Doch steht es dem Beirat frei, selbst weitere Sitzungen in Washington oder anderswo einzuberaumen und den Gegenstand der Tagesordnung festzusetzen. Zur Beschlußfassung ist Majorität der Mitglieder erforderlich.

IV.

Die Herstellung der **Noten** und die **Notenausgabe** erfolgt durch den Federal Reserve Board, der sie bei den Unterschatzämtern zur Verfügung hält. Die neuen Noten heißen Federal Reserve Notes und sind direkte Verpflichtungen der Vereinigten Staaten. Sie sollen von allen Mitgliedsbanken, Reservebanken, sowie von allen Regierungskassen in Zahlung genommen werden, und sie sind jederzeit auf Verlangen rückzahlbar, entweder in Gold beim Schatzamte der Vereinigten Staaten oder in Gold und sonstigen gesetzlichen Zahlungsmitteln bei allen Reservebanken.

Eine Maximalhöhe der auszugebenden Noten ist nicht festgesetzt. Hinsichtlich ihrer Deckung besteht die Vorschrift, daß die Bundesreservebanken in Höhe der empfangenen Noten diskontfähige Wechsel hinterlegen; auch über den Nominalbetrag der auszugebenden Noten hinaus kann der Bundesreserverat noch Sicherheit verlangen. Jede Bundesreservebank muß folgende Reserven halten:

1. Gegen ihre umlaufenden Noten 40% in Gold, von denen 5% beim Schatzamt, zwecks Einlösung der etwa dort präsentierten Noten zu hinterlegen sind. Da zu dieser Golddeckung noch die 100%ige bankmäßige Deckung (Diskonten) kommt, so ist die Sicherheit noch größer als bei den europäischen Notenbanken.

2. Gegen ihre sonstigen Verpflichtungen 35% in Gold oder gesetzlichen Zahlungsmitteln; d. h. also, die 40%ige Notendeckung ist nicht in die Deckung von Depositen einzurechnen.

Die Noten werden in Abschnitten zu 5, 10, 20, 50 und 100 $ ausgegeben.

Die Zurückziehung der bisherigen Noten geschieht in folgender Weise: 2 Jahre nach Erlaß des Gesetzes von 1913 und jederzeit während eines Zeitraumes von 20 Jahren kann jede Mitgliedsbank, die ihre umlaufenden Noten ganz oder teilweise zurückzuziehen wünscht, beim Schatzamt der Vereinigten Staaten einen Antrag stellen, für ihre Rechnung zur Sicherung der zur Zurückziehung bestimmten Noten hinterlegte United States Bonds zu Pari plus Zinsen zu verkaufen.

Der Bundesreserverat kann die Bundesreservebanken veranlassen, die Staatsanleihen zu kaufen, jedoch in keinem Jahre mehr als für 25 Millionen $. Auf Grund dieser Anleihen dürfen dann die Bundesreservebanken einen ihrem Nennwerte gleichen Betrag von „Circulating Notes" ausgeben, die denselben Bedingungen unterliegen, wie die Noten der bisherigen Nationalbanken.

Ob von diesem Recht weiter Gebrauch gemacht werden wird, steht dahin, da es den Reservebanken freigestellt wird, die erworbenen 2% United States Bonds beim Schatzamt umzutauschen, zur Hälfte in 3%ige auf Gold lautende Schatzscheine der Vereinigten Staaten mit einjähriger Laufzeit, und zur Hälfte in 3%ige, nach 30 Jahren auf Gold lautende Bonds, denen aber, im Gegensatz zu den bisherigen 2%igen Bonds, nicht das Recht, dagegen Noten auszugeben, anhaftet.

V.

Was die **Organisation der Mitgliedsbanken** anbelangt, so sind die bisherigen bundesstaatlichen Bestimmungen für die bestehenden Nationalbanken, sowie die einzelstaatlichen Verordnungen für Staatenbanken und Trust-Companies durch das neue Gesetz nur insofern abgeändert, als die Gleichmäßigkeit dadurch gestört worden wäre.

Bestehen geblieben sind u. a. die Vorschriften über die Höhe des Mindestkapitals der Banken, über die Maximalsumme der zu gewährenden Kredite, über Aktienbeleihungen. Neu beitretende Staatenbanken und Trust-Companies müssen sich diesen Vorschriften und den neuen Bestimmungen hinsichtlich Reservehaltung, sowie der Überwachung durch den Federal Reserve Board unterwerfen.

Neue Bestimmungen: Die Vorschriften hinsichtlich der Bankreserven sind neu geregelt worden. Es werden jetzt unterschieden: Kurzfristige Depositen, das sind die Depositen, die innerhalb von 30 Tagen fällig, und Zeitdepositen, die später als nach 30tägiger Kündigung rückzahlbar sind.

Die von den Nationalbanken gehaltenen Reserven sind auf 12% für die Provinzbanken, 15% für die Reserve City Banken, von denen es zurzeit etwa 30 gibt, und auf 18% für die Central Reserve City Banken (New York, Chicago, St. Louis) festgesetzt. Außer diesen Reserven jedoch, die für die kurzfristigen Depositen bestimmt sind, ist von den Banken noch eine Reserve von 5% für die Einlösung der Zeitdepositen zu halten.

Von den genannten Reserven sollen halten:

die Provinzbanken $^4/_{12}$ in ihren eigenen Kassen, $^5/_{12}$ bei der Reservebank ihres Distrikts und restliche $^3/_{12}$ in ihren Kassen oder bei der Reservebank oder bei beiden;

die Banken in den sog. Reservestädten $^5/_{15}$ in ihren eigenen Kassen, $^6/_{15}$ bei ihrer Reservebank und restliche $^4/_{15}$ in ihren Kassen oder bei der Reservebank oder in beiden;

die Banken in den Zentralreservestädten $^6/_{18}$ in ihren eigenen Kassen, $^7/_{18}$ bei der Reservebank und $^5/_{18}$ hier oder dort.

Die 5%, die beim Schatzamt zur Einlösung der

Noten hinterlegt sind, dürfen in die Reserven in Zukunft nicht mehr eingerechnet werden.

Die bei den Bundes-Reservebanken zu deponierenden Teilreserven dürfen zur Hälfte aus diskontfähigen Wechseln bestehen. Man hofft dadurch wohl, daß die Reserven, die nicht in eigenen Kassen gehalten zu werden brauchen, bei der Bundesreservebank konzentriert werden.

Im Gegensatz zu früher, dürfen die Mitgliedsbanken keinen Teil ihrer gesetzlichen Reserven mehr bei anderen Banken, mit Ausnahme der Bundesreservebanken, halten. Dadurch werden vor allem die New Yorker Banken betroffen, denen bisher große Summen fremder Gelder seitens der Landbanken und kleinerer Städtebanken zur Verfügung standen.

Nach der Federal Reserve Act dürfen, im Gegensatz zu früher, die Nationalbanken, deren Kapital und Reserven mehr als 1 Million $ beträgt, im Auslande Filialen errichten. Weiter dürfen alle Nationalbanken bis zur Hälfte ihres Kapitals plus Reserven ihr Akzept geben, sofern es sich um Transaktionen mit dem Auslande handelt, und schließlich dürfen die Nationalbanken, mit Ausnahme der in New York, Chicago und St. Louis ansässigen, Darlehen auf Agrikulturland innerhalb des Federal Reserve Distrikts bis zu 50% des Wertes, jedoch nicht länger als auf 5 Jahre, gewähren.

VI.

Alles in Allem: Das amerikanische Bankgesetz vom 23. Dezember 1913 bringt derart einschneidende Änderungen, wie sie bisher wohl noch niemals in einem Lande auf dem Gebiete des Bankwesens erfolgt sind. Ein Mittel gegen die Willkür des amerikanischen Geldumlaufs ist geschaffen. Gewisse Bedenken bestehen freilich auch in Zukunft insofern, als die neuen Noten neben die alten treten — diese können erst innerhalb von 22 Jahren vollständig aus dem Verkehr gezogen werden — und dadurch die Umlaufsmittel[1]) in Amerika, die heute schon pro Kopf der Bevölkerung höher als in jedem anderen Lande sind, eine weitere Vermehrung erfahren.

Auch im Interesse der deutschen Volkswirtschaft, die bisher ebenfalls stark unter der Rückständigkeit der amerikanischen Geldverfassung gelitten hat, wünschen wir, daß das Endziel der amerikanischen Reformen: Herbeiführung einer besseren Liquidität der amerikanischen Banken — bisher wurde der Hauptwert auf die Sicherheit, und in zweiter Linie erst auf die Liquidität gelegt —, in hohem Maße erfüllt werden möge.

[1]) In den Vereinigten Staaten gibt es 7 Arten von Papiergeld bzw. Banknoten: 1. Greenbacks, d. h. Staatsnoten; ihr Betrag ist auf 300 Millionen $ begrenzt, 2. Schatznoten (Unterlage: Barrengold), 3. Goldzertifikate (Unterlage: gemünztes Gold), 4. Silberzertifikate (sie wurden von der Regierung ausgegeben, um die jeden Monat anzukaufenden 4 Millionen Unzen Silber zu bezahlen), 5. die Nationalbanknoten, 6. die Federal Reserve Notes und 7. die Circulating-Notes der Bundesreservebanken.

Das Institut der Sicherungsübereignung und seine buchtechnische Behandlung.

Von R. Caleb, Straßburg i. E.

(Schluß.)

II. Die buchführungstechnische Behandlung.

A) Buchführung und Rechtswissenschaft.

Bietet das Institut der Sicherungsübereignung dem Juristen Gelegenheit, allerlei scharfsinnige Deduktionen und Induktionen zu machen, so wird es auch dem Buchführungstheoretiker manche harte Nuß zu knacken geben.

Diese Arbeit wird sich aber reichlich lohnen. Die buchführungstechnische Beleuchtung dieser an sich schwierigen Frage wird dazu beitragen — in dem Schlußsatz des vorhergehenden Abschnittes ist dies bereits angedeutet worden — manche rechtlichen Gesichtspunkte schärfer ins Auge zu fassen.

Gerade bei der Untersuchung der buchführungstechnischen Natur dieses Rechtsinstitutes sieht man, wie fruchtbringend das Hand-in-Hand-gehen von Verrechnungswissenschaft und Rechtswissenschaft bei der Erörterung derartiger Fragen ist. An Probleme wie das der Sicherungsübereignung, welche u. E. ohne Zuhilfenahme und Zugrundelegung von buchführungstechnischen Erfahrungen nie ganz zu verstehen sind, mag Geheimrat Prof. Bücher in seiner Rektoratsrede in Leipzig gedacht haben, als er folgendes über die Zukunft der Buchführung und ihr Verhältnis zur Rechtswissenschaft sprach:

> „Die Aufnahme der Buchhaltung unter die Universitätsdisziplinen, wo sie in der Nachbarschaft der Nationalökonomie und Jurisprudenz die fruchtbarsten Anregungen empfangen und auch geben könnte, halte ich nur für eine Frage der Zeit. Es kommt ihr hier das dringende praktische Bedürfnis aller Privatwirtschaften entgegen, und auch das Rechtsstudium wird sich bequemen müssen, diesem Fache einmal näher zu treten“[1]).

Aber noch ein Zweites kommt hinzu: Erörterungen über das Thema Buchführung und Recht führen uns den Nachweis über den wissenschaftlichen Charakter der Buchführung, sie stellen uns vor Aufgaben, die eine Mehrung der bereits vorhandenen wissenschaftlichen Werte auf beiden Gebieten bedeuten[2]).

B) Notwendigkeit und Möglichkeit der Verbuchung.

Ist es nach dem heutigen Stande der Buchführungswissenschaft und -technik überhaupt möglich, juristische Vorgänge wie die der Sicherungsübereignung ziffernmäßig zum Ausdruck zu bringen? Diese und die weitere Frage, welche Verrechnungsmittel event. geeignet wären, derartige Rechtsgeschäfte buchmäßig darzustellen, wachsen über den Rahmen einer rein buchtechnischen Frage hinaus[3]).

[1]) Zitiert nach Robert Stern, Buchhaltungslexikon. 1. Aufl., Vorwort.

[2]) Vgl. des Verfassers Schrift „Wie groß ist mein Geschäftsgewinn?“, Stuttgart 1913, S. 20.

[3]) Rechtsanwalt Dr. Haas in der Leipziger Zeitschrift für Deutsches Recht 1914, Nr. 1 S. 62.

Sie bieten ein gleich hohes Interesse dem Juristen wie dem Buchführungstheoretiker.

Wenn Höniger die Buchung der Sicherungsübereignungsvorgänge fallen läßt, so tut er es nicht, weil er die Notwendigkeit derartiger Aufzeichnungen nicht gelten lassen will, sondern weil nach seiner Auffassung „eine wirkliche Verbuchung nach den tatsächlich jetzt herrschenden Methoden der Buchführung unmöglich sei". Damit dokumentiert dieser Autor nur ein oberflächliches Studium der Buchführung oder er beruft sich auf ungenügende Informationen. Daß eine Verbuchung von Rechtsgeschäften, wie sie Sicherungsübereignungsvorgänge mit sich bringen, möglich ist, hat schon Haas in dem zitierten Aufsatz angedeutet; wir glauben im folgenden diese Möglichkeit ad oculos demonstrieren zu können.

Vorher möchten wir aber die in Theorie und Praxis vertretene Auffassung, als ob die Verbuchung der Sicherungsübereignung unnötig wäre, mit einigen Argumenten widerlegen.

Für die Notwendigkeit der Verbuchung von Sicherungsübereignungsvorgängen kann man prinzipielle und rechtliche Gründe anführen.

a) Prinzipielle Gründe.

Der Begriff der Sicherungsübereignung, so wie wir ihn im ersten Abschnitt dieser Arbeit kennen gelernt haben, müßte — dies werden die größten Optimisten zugeben — eine bloße theoretische Konstruktion mit jeglicher praktischen Anwendungsunmöglichkeit bleiben, ohne die ziffernmäßige Fixierung der dieses Rechtsinstitut begleitenden wirtschaftlichen Vorgänge, ohne die scontro — (der Menge nach) und kontomäßige Verrechnung der übereigneten Güter und deren Ersatzgegenstände. Es ist geradezu erstaunlich zu konstatieren, daß in der enormen juristischen Literatur über diese Materie nirgends auf die überaus wichtige Frage der ziffernmäßigen Darstellung der Sicherungsübereignungsvorgänge mit dem nötigen Nachdruck hingewiesen wird. Aber auch in kaufmännischen Kreisen und bei Bücherrevisoren scheint die irrige Auffassung vertreten zu sein, als ob „derartige Vorgänge, wie sie den Begriff der Sicherungsübereignung erfüllen, nicht eigentlich buchführungsfähig und buchführungspflichtig seien"[1]).

Wenn man sagt, derartige Vorgänge seien nicht buchführungsfähig, so stellt man sich selbst als Buchführungssachverständiger (und welcher Bücherrevisor erhebt nicht den Anspruch Sachverständiger zu sein) ein Armutszeugnis aus; sagt man aber, diese Vorgänge seien nicht buchführungspflichtig, so verkennt man die tatsächliche Gesetzeslage. Über die Buchführungsfähigkeit weiter unten; hier gilt es, zunächst die Buchungspflicht nachzuweisen.

Schon im ersten Stadium der Sicherungsübereignung, d. i. beim Abschluß des Kreditvertrages, muß dieser Vertragsurkunde ein genaues Verzeichnis mit Wertangaben beigelegt werden. Ohne ein derartiges Verzeichnis ist die Übereignung des Warenlagers ein leeres Wort ohne jegliche praktische Bedeutung, eine Phantasmagorie, von der man eine abstrakte Vorstellung vermittels kunstgerechter juristischer Kombinationen bekommen, die man aber unmöglich mit reellen wirtschaftlichen Dingen in Zusammenhang bringen kann. Der Kreditgeber verzichtet auf den Besitz der übereigneten Waren, behält sich aber das Recht vor, diese Waren oder deren Surrogate als sein Eigentum in den Kreis seiner Machtvollkommenheit zu ziehen. Der sog. Herausgabeanspruch hätte nur eine theoretische Bedeutung, wenn der Kreditgeber nicht auch die physische Möglichkeit hätte, die übereigneten Waren in seinen Besitz zu bringen. Um einen derartigen Anspruch erheben zu können, muß er ein Verzeichnis besitzen, worin die ihm übereigneten Waren genau aufgezeichnet sind. Um uns deutlicher auszudrücken: Nicht Rechte, sondern Sachen sind Objekte der Sicherung; Sachen werden aber nicht durch eine abstrakte Benennung definiert, sondern erst durch die Angabe der Gattung, der Beschaffenheit, der Zahl (des Gewichtes), des Preises usw.

Ist die Notwendigkeit einer ziffernmäßigen Fixierung der übereigneten Waren beim Abschluß des Kreditvertrages erforderlich, so ist dies hundertmal mehr der Fall während der Vertragsdauer des Sicherungsübereignungsverhältnisses, weil im Laufe der Vertragszeit Teile der übereigneten Waren geschäftsmäßig veräußert und Ersatzstücke oder neue Werte beschafft werden. Über alle diese Transaktionen muß genau Buch geführt werden, wenn der Kreditgeber nicht auf die verabredete Sicherheit praktisch verzichten will. Die Beschaffung der Ersatzstücke oder deren Surrogate ist ein so wichtiges Moment in der ganzen Konstruktion dieses Rechtsinstitutes, daß man sich dasselbe ohne dieses Merkmal gar nicht vorstellen kann. Mit diesem Merkmal aber geht die rechnungsmäßige Fixierung der Ersatzstücke oder deren Werte Hand in Hand. Der Sinn der ganzen Sicherungsübereignung ist ja der Erwerb einer mobiliaren Hypothek, einer dinglichen Sicherheit an bestimmten Werten. Der Sicherungsübereigner verzichtet, ebenso wie der Hypothekargläubiger, auf den Besitz, auf die Übergabe der Werte, aber nur unter der Bedingung, daß dieselben durch ein regelrechtes Dokument ersetzt werden, worin sie genau aufgezeichnet sind. Dieses Dokument ist nichts anderes als das von uns geforderte Verzeichnis, welches, von beiden Parteien unterschrieben und datiert, die buchtechnische Bedeutung eines richtigen Inventars hat.

Diejenigen Schriftsteller und Praktiker, die die Verbuchung der Sicherungsübereignungsvorgänge als unmöglich (buchungsunfähig) bezeichnen, werden sich vor folgenden Schwierigkeiten befunden haben.

Der Jurist denkt: die übereigneten Waren sind für den Kreditnehmer in dem Moment der Übereignung keine Aktiva mehr. Diese Waren sind nicht sein Eigentum, sie scheiden infolgedessen aus seiner Buchführung aus und gehören nicht mehr in sein Rechnungssystem hinein. Die über-

[1]) Haas S. 62.

eigneten Waren können ja effektiv von dem Kreditgeber kraft seines Herausgabeanspruches in seinen Besitz genommen werden. Werden seitens des Kreditnehmers Waren aus dem übereigneten Lager veräußert, so hat sich die Lage seines Vermögens nicht geändert, sie ist nicht besser und nicht schlechter geworden, denn er muß den Erlös der übereigneten Waren für die Anschaffung der Ersatzstücke wieder ausgeben.

„Der Gedankengang ist falsch," meldet sich der Kaufmann, „nur juristisch-theoretisch (um das Institut überhaupt konstruieren zu können) sind die übereigneten Waren Eigentum des Kreditgebers, effektiv gehören sie in die Aktiva des Kreditnehmers. Der Kreditgeber ist ja bereits für seine Leistungen erkannt, und diese figurieren als Passiva in der Bilanz des Kreditnehmers."

Der Kaufmann denkt: Ich schulde meiner Bank 10000 M; als Sicherheit dafür habe ich mein Warenlager übereignet, aber nicht hergegeben. Die Waren gehören effektiv mir, nur, wenn ich meine Schuld nicht bezahle, kann die Bank die Herausgabe der Waren verlangen; bis dahin bilden sie einen Teil meiner Aktiva; ich begnüge mich mit der Buchung:

Kasse an Bank

und behandle die übereigneten Waren als mein Eigentum. Ich könnte höchstens die übereigneten Waren mit einem besonderen Zeichen versehen; das ist aber nicht einmal notwendig (meint er), da es ja auf die einzelnen Stücke und bestimmte Waren nicht ankommt, sondern auf Waren im Werte von 10000 M, welches auch dieselben sein mögen. Welche Veränderungen in meinem Warenlager vor sich gehen, ist unerheblich; die Hauptsache ist, daß ich ständig ein Warenlager im Werte der gestellten Sicherheit unterhalte.

„Sie werfen mir ja alles über den Haufen mit einer derartigen Denk- und Handlungsweise," erwidert der Jurist, „Sie verkennen vollständig das Wesen der Sicherungsübereignung, Sie verwechseln die Begriffe Besitz und Eigentum, dingliches Recht und Obligationenrecht und alles, was damit zusammenhängt."

Wir meinen: mit derartigen Raisonnements befinden sich beide Disputanten, der Juristkaufmann und der Kaufmannjurist, auf dem Holzwege. Verfügten die Juristen im allgemeinen (rühmliche Ausnahmen nicht zu vergessen) über genügende Kenntnisse der Buchführung[1]), so wären solche Mißverständnisse unmöglich.

Der Sicherungsübereignungsvertrag basiert auf einer Fiktion — die Fiktion des Eigentumsüberganges. Diese hat eine juristische Bedeutung, einen praktischen Wert dann, aber nur dann, wenn der Kreditgeber von seinem Herausgabeanspruch Gebrauch macht, und über die übereigneten Waren als Eigentümer verfügt. Eine derartige Verfügung gehört aber in der Praxis zur Seltenheit. Im normalen Verlauf des gesicherten Kreditgeschäftes bleibt das Eigentumsrecht des Kreditgebers in einem latenten Zustande. Dies ist die juristische Betrachtungsweise; sie hat mit der praktischen Buchführung in diesem Gedankenzusammenhang nichts zu tun. Der latente Zustand muß aber, wegen der möglichen (theoretischen) vermögensrechtlichen Einwirkung auf die Bilanz des Kreditnehmers in seinen Büchern zum Ausdruck kommen, genau so wie der Kautionssteller, der Avalist usw. das Vorhandensein dieser für die Beurteilung der Vermögenslage nicht unerheblichen Rechtsverhältnisse in seiner Buchführung zum Ausdruck bringt.

b) Gesetzliche Gründe.

Haas begründet die gesetzliche Buchungspflicht ähnlicher Vorgänge, wie die Sicherungsübereignung, mit folgender Argumentation:

§ 38 des Handelsgesetzbuches bestimmt:

„Jeder Kaufmann ist verpflichtet, Bücher zu führen und in diesen seine Handelsgeschäfte und die Lage seines Vermögens nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung ersichtlich zu machen."

„Danach wird man sagen müssen, daß die die Sicherungsübereignung darstellenden Vorgänge dann gebucht werden müssen, wenn sie geeignet sind, die Vermögenslage des Übereigners nicht unwesentlich zu beeinflussen und wenn dieselben nach den Grundsätzen einer ordnungsmäßigen Buchführung ersichtlich gemacht werden können."

Es muß also der Nachweis erbracht werden,

1. daß Sicherungsübereignungsvorgänge geeignet sind, die Vermögenslage zu beeinflussen und
2. daß derartige Vorgänge nach den Grundsätzen einer ordnungsmäßigen Buchführung ersichtlich gemacht werden können.

Letzteres wird weiter unten unter c) geschehen.

„Daß die Vornahme von Sicherungsübereignungen das Vermögen des Kaufmanns wesentlich beeinflußt, wenn es sich um nennenswerte Werte handelt, dürfte nicht zweifelhaft erscheinen, selbst wenn man von der juristischen Form einer Totalverfügung absieht und darin nur eine der bloßen juristischen Verpfändungsform analoge Sicherstellung des Gläubigers erblickt."

Soweit Haas.

Der Herausgabeanspruch des Kreditgebers auf die übereigneten Waren des Kreditnehmers ist ein so wichtiges Moment, für die Beurteilung der Vermögenslage des letzteren, daß eine Verheimlichung dieses Vorganges mit der Bestimmung des § 38 HBG. unvereinbar wäre. Nach einem von Prof. Rehm an dieser Stelle angeführten Reichsgerichtsurteil[1]) muß auch aus den Büchern zu erkennen sein, „nicht allein der jeweilige rein rech-

[1]) „Es ist doch nicht gerade ein erbauliches Schauspiel, wenn in öffentlichen Gerichtsverhandlungen tagelang Vernehmungen von Sachverständigen der Buchhaltungswissenschaft über oft sehr einfache Fragen stattfinden müssen und wenn für den erkennenden Richter Handelsbücher, Vermögensverhältnisse, Vormundschaftsrechnungen — alles Dokumente von größter Beweiserheblichkeit — wirklich „Bücher mit sieben Siegeln" sind." (Aus der bereits zitierten Rektoratsrede von Professor Bücher.)

[1]) Urteil I 1003/10 (Z. f. H. u. H., 1911, Heft 5, S. 170).

nungsmäßige Aktiv- und Passivbestand des Vermögens, sondern die Lage des Vermögens, deren Kenntnis und Beurteilung notwendig auch eine Bekanntschaft mit den für ihre Entwicklung und Gestaltung maßgebenden Umständen, also mit der Geschäftsführung und etwaigen sonstigen vermögensrechtlich bedeutsamen Tatsachen voraussetzt. Für die Gewinnung einer Übersicht des Vermögensstandes in der Vergangenheit haben aber nicht nur die Zeitpunkte der Bilanzziehungen in Betracht zu kommen, sondern die Buchführung muß, weil jederzeit, daher auch für jeden beliebigen Zeitpunkt der Vergangenheit, eine Übersicht des Vermögenszustandes gewähren."

Wichtig für uns ist die Stelle, wo von den „sonstigen vermögensrechtlich bedeutsamen Tatsachen" die Rede ist. Wir behaupten, daß die Sicherungsübereignung zu dieser Kategorie von Tatsachen gehört und glauben nicht, daß gegen diese Auffassung erhebliche Gründe namhaft gemacht werden können. Aber Haas ist sogar in der Lage, eine Reichsgerichtsentscheidung dem Sinne nach wiederzugeben, worin die Ersichtlichmachung der Sicherungsübereignungen in der Buchführung des Kreditnehmers direkt verlangt wird. „Wem die Einsicht der Bücher und der Bilanz eröffnet wird, muß aus diesen heraus auch die Sicherungsübereignungen erkennen können, denn aus diesen, nicht etwa den Beibüchern, Korrespondenzen, Erläuterungen usw., muß ein anschauliches Bild über die Geschäfts- und Vermögenslage gewonnen werden können[1])." Daraus geht nicht nur hervor, daß Sicherungsübereignungsvorgänge vermerkt, sondern in das System der doppelten Buchführung hineingehören und kontomäßig dargestellt werden müssen.

Wenn man gegen diese Auffassung den Einwand erhebt, Verpfändungen werden auch nicht besonders sichtbar gemacht, so kann man wiederum ins Feld führen, daß es nur bedauerlich ist, daß unser Recht, im Gegensatz zu der englischen Gesetzgebung, welche die Verlautbarung der Verpfändungen für die Gesellschaften mit beschränkter Haftung verlangt[2]), derartige Ansprüche an die Buchführung nicht stellt. Dann aber ist ein derartiger Vergleich zwischen Verpfändung und Sicherungsübereignung verfehlt, deshalb, weil sich die Sicherungsübereignung von der bloßen Verpfändung unterscheidet und zwar dadurch, „daß die Gültigkeit der Verpfändung von der äußerlich erkennbaren Besitzübertragung oder Benachrichtigung des Drittschuldners abhängt, Vorgänge, die leicht ohne weiteres bekannt werden und darum nur selten beliebt sind, während sich die Sicherungsübereignung in aller Heimlichkeit vollzieht." (Haas.)

Bliebe noch der Einwand übrig, die Sicherungsübereignung offenbare unter Umständen den Angestellten die vorhandene „Kreditnot des Geschäftsinhabers". Darauf ist zu erwidern: 1. können derartige Rücksichten für die Ersichtlichmachung der Buchführung, so wie es heute Gesetz und Brauch verlangen, nicht ausschlaggebend sein, da auch Hypothekenbelastungen in den Büchern figurieren, ohne daß das Geschäftspersonal diese Rechtsgeschäfte als eine wirtschaftliche Schwäche des Unternehmens auslegt. Die Sicherungsübereignung ist ein Kreditmittel und der Standpunkt: wer Kredit nimmt ist wirtschaftlich schwach, ist für die Beurteilung der Kredit- und Leistungsfähigkeit eines Unternehmens irrelevant. Abgesehen davon sind den modernen Buchführungsmethoden Mittel bekannt, um derartige Vorgänge der Einsicht der Angestellten zu entziehen. Wir können zwar nicht an dieser Stelle die Art und Weise, wie die auf die Sicherungsübereignung bezughabenden Konti in das Geheimhauptbuch[1]) übernommen und geführt werden, besprechen, der Hinweis auf die Geheimbuchführung der Hypotheken-, Darlehns- und dgl. Verhältnisse genügt schon, um auch diesen letzten Einwand gegen die Verbuchung der Sicherungsübereignungsvorgänge zu widerlegen.

C) Die praktische Durchführung.

Wir sind mit Haas, nach reiflicher Überlegung und Experimentierung der Buchungsmöglichkeiten, vollkommen damit einig, daß die übereigneten Waren trotz der juristischen (theoretischen) Eigentumsübertragung des Warenlagers in den Aktiven des Schuldners bleiben sollen. Nicht aber deshalb, weil keine endgültige Weggabe von Werten durch die Übereignung stattgefunden hat, sondern, weil die wirkliche Schuld ja sowieso schon unter den Passiven figuriert. Fremdes Eigentum in den Aktiven mag ja im ersten Augenblick etwas sonderbar erscheinen, bei näherem Zusehen verschwinden aber sofort alle Bedenken. Wenn X. ein Grundstück im Werte von M 100000.— eigentümlich besitzt und darauf eine Hypothekenschuld von M 60000.— aufnimmt, so bucht er bekanntlich:

Kasse an Hypothek

und nicht

Kasse an Immobilien.

Das Immobilienkonto bleibt weiter nach wie vor mit M 100000.— unter den Aktiven figurieren, trotzdem in der Tat durch die darauf lastende Hypothekenschuld von M 60000.— das Grundstück für ihn nur ein Vermögen von M 40000.— repräsentiert. M 60000.— sind dem Hypothekengläubiger übereignet (das Wort nicht technisch gebraucht). Bei der eigentlichen Sicherungsübereignung ist dieser Vorgang, rein buchhalterisch genommen, nicht anders gestaltet. Der Wert der übereigneten Waren figuriert als Aktivum, die Schuld als Passivum. Allerdings unterscheidet sich das Immobilienkonto von dem Warenkonto als Sicherungsobjekt dadurch, daß ersteres trotz der Hypothek als eine einheitliche Aktivsumme, letzteres dagegen, wenn nur ein Teil der Waren übereignet ist (natürlich kann das gesamte

[1]) R. G. St. 4, 120 (Leipziger Zeitschrift Nr. 1 1914, S. 65).

[2]) Passow: Die Bilanzen der privaten Unternehmungen, Leipzig 1910, S. 202, Anmerk. 2.

[1]) Siehe des Verfassers Schrift: „Wie groß ist mein Geschäftsgewinn?" S. 89 ff.

Warenlager samt und sonders übereignet werden), in zwei Posten erscheint, von welchen der eine die eigenen Waren, der zweite die übereigneten Waren darstellt.

Und gerade auf diese Differenzierung kommt es im Grunde genommen an.

Die Verbuchung der Sicherungsübereignung bezweckt zweierlei.

1. Die übereigneten Waren als solche unter den Aktiven erkenntlich zu machen, etwa so wie die zweifelhaften Forderungen (Dubiosi) durch die bekannte Formel:

Konto *Dubioso* an *Debitoren*

von den Debitoren getrennt und in einem Konto für sich dargestellt werden.

2. Die im Laufe des Geschäftsganges vorsichgehenden Änderungen in dem Bestand der übereigneten Waren skontro- und kontomäßig ersichtlich zu machen.

Die grundlegende Buchführungsformel wäre also

Separatwarenkonto an Warenkonto.

Wir ziehen die Benennung „Separatwarenkonto" dem Haasschen „Sicherungskonto" vor, wegen der schon oben erwähnten Bedenken hinsichtlich der Offenlegung der Sicherungsübereignungsvorgänge. Im übrigen ist die Bezeichnung Nebensache. Wichtig ist die prinzipielle Trennung zwischen eigenen Waren und übereigneten Waren. Die ersteren stellen echte, die letzteren unechte Aktiva dar.

Das Separatwarenkonto wird belastet 1. mit dem Wert der übereigneten Waren, 2. mit dem Gewinn oder Verlust, welcher aus der Veräußerung dieser Waren entsteht. In das Haben dieses Kontos wird der Erlös aus dem Verkauf dieser Waren bzw. der Ersatzwert eingestellt.

Das Konto N. N., d. i. das Konto des Kreditgebers, wird durch den kreditierten Betrag erkannt und für die erhaltenen Leistungen belastet.

Die Verbuchung der Ersatzstücke ergibt folgende Journalposten:

Kassa an Separatwarenkonto N. N.
N. N. an Kassa oder

Wechsel- an Separatwarenkonto,
N. N. an Wechsel- oder

Debitoren- an Separatwarenkonto,
N. N. an Debitoren

Waren- an Separatwarenkonto,
N. N. an Waren- oder

je nachdem dem Kreditgeber als Ersatzwerte Geld, Wechsel, Forderungen oder neue Waren übermacht werden.

Sind sämtliche übereigneten Waren veräußert, so wird das Separatwarenkonto durch Verlust- und Gewinnkonto saldiert, das Konto N. N. per Kassa oder ein anderes Bestandkonto liquidiert.

Ein besonderes Separatlagerbuch N. N. (siehe nebenan die skontromäßige Darstellung) wird uns genauen Aufschluß über den Ein- und Zugang an übereigneten Waren geben.

Eingang — KAFFEE — EIGENES LAGERBUCH. — Ausgang — KAFFEE

Datum	Lieferant	Marke	Nr.	Sack	Preis pro 50 kg	Gewicht	Betrag	Datum	Kunde	Marke	Nr.	Sack	Preis pro 50 kg	Gewicht	Betrag
Jan. 1.	Inventar	A. B.	1/50	50	95	4120	7828 —	Jan. 5.	Separat L. B.	A. B.	1/50	50	95	4120	7828 —
„	„	C. D.	51/110	60	102	4825	9843 —								
„	„	E. F.	111/175	65	110	5233	11512 60								

Eingang — KAFFEE — SEPARAT-LAGERBUCH. — Ausgang — KAFFEE

Datum	Lieferant	Marke	Nr.	Sack	Preis pro 50 kg	Gewicht	Betrag	Datum	Kunde	Marke	Nr.	Sack	Preis pro 50 kg	Gewicht	Betrag
Jan. 5.	Eig. Lager	A. B.	1/50	50	95	4120	7828 —	—	R. B.	A. B.	1/15	15	98	1195	2342 20
									C. L.	A. B.	16/30	15	98	1212	2375 52
									J. W.	A. B.	31/50	20	97	1713	3323 22

Die Verbuchung von Sicherheitsübereignungen soll an folgendem Beispiel graphisch dargestellt werden.

Ein Kaufmann besitzt ein Warenlager im Betrage von M 29183.60. Das Lager besteht aus drei verschiedenen Sorten Kaffee. Jede Sorte trägt eine besondere Marke. Der Kaufmann will sich auf Grund seines Warenlagers Kredit verschaffen. Er setzt sich in Verbindung mit der Bank N. N., die ihm gegen Übereignung von 50 Sack Kaffee Marke A. B. zusammen 4120 kg à M 95.— die 50 kg einen Betrag von M 5000.— auszahlt. Der Wert der übereigneten Waren beläuft sich auf M 7828.— Die übrigen Waren, Marke C. D. und E. F. bleiben von dieser Transaktion unberührt. Nachträglich werden nach und nach die übereigneten Waren im gewöhnlichen Lauf des Geschäftsbetriebes veräußert und zwar die ersten 15 Sack Kaffee für M 2342.20, die nächsten 15 für M 2375.52 und die letzten 20 Sack für M 3323.22. Die erste Partie wird gegen bar, die zweite gegen Wechsel und die dritte gegen Forderungen (auf Kredit) verkauft.

Die Verbuchung dieser Posten vollzieht sich vermittels folgender Journalposten:

Kassa an N. N.	M 5000.—
Separatwaren N. N. an Waren .	„ 7828.—
Kassa an Separatwaren	„ 2342.20
N. N. an Kassa	„ 2342.20
Wechsel an Separatwaren . . .	„ 2375.52
N. N. an Wechsel	„ 2375.52
Debitoren an Separatwaren . .	„ 3323.22
N. N. an Kassa	„ 282.28
Separatwaren a. Verlust u. Gewinn	„ 212.94

Die Entwicklung dieser Sätze im Hauptbuch ergibt folgendes Kontensystem.

Soll — Hauptbuch. — Haben

Kassa-Konto.

An N. N. . .	M 5000.—	Per N. N. . .	M 2342.20
„ Sep.-Waren	„ 2342.20	„ „ . .	„ 282.28
		„ Bilanz. .	„ 4717.72
	M 7342.20		M 7342.20

N. N.-Konto.

An Kassa . .	M 2342.20	Per Kassa. .	M 5000.—
„ Wechsel .	„ 2375.52		
„ Kassa . .	„ 282.28		
	M 5000.—		M 5000.—

Waren-Konto.

An Diversi .	M 29183.60	Per Sep.-Waren	M 7828.—
		„ Bilanz . .	„ 21355.60
	M 29183.60		M 29183.60

Separatwaren-Konto.

An Waren. .	M 7828.—	Per Kassa. .	M 2342.20
„ Verlust- u. Gewinn . .	„ 212.94	„ Wechsel .	„ 2375.52
		„ Debitoren	„ 3323.22
	M 8040.94		M 8040.94

Wechsel-Konto.

An Sep.-Waren	M 2375.52	Per N. N. . .	M 2375.52

Debitoren-Konto.

An Sep.-Waren	M 3323.22	Per Bilanz. .	M 3323.22

Soll — Verlust- und Gewinn-Konto. — Haben

An Bilanz . .	M 212.94	Per Separatwaren	M 212.94

Bilanz-Konto.

An Kassa . .	M 4717.72	Per Verlust u. Gewinn . .	M 212.94
„ Waren .	„ 21355.60	Per Diversi .	„ 29183.60
„ Debitoren	„ 3323.22		
	M 29396.54		M 2395.54

Zur Frage der „Rentabilität der Unternehmung als Ganzes".

Von Ernst Pape, Frankfurt a. M.

Professor Dr. Nicklisch hat in dieser Zeitschrift (Januarheft 1913, S. 321) und in der Österreichischen Handelsschulzeitung (Januarheft 1913, S. 40) auf meinen von seiner Ansicht abweichenden Standpunkt in der Rentabilitätsfrage hingewiesen und die Frage der „Rentabilität des Kapitals der Unternehmung" als „durchaus nicht mehr strittig" bezeichnet.

In einer Besprechung der Arbeit von Dr. Paul Gerstner, Bilanz-Analyse (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Jahrgang 68, S. 377) habe ich die vorliegende Frage, die Gerstner im Sinne Nicklischs adoptiert, nur kurz streifen können, weil bei Besprechungen von Büchern, die ein großes Gebiet einer Wissenschaft behandeln, wie es bei dem Buche Gerstners der Fall ist, nicht gut einzelne Fragen eingehend berücksichtigt werden können. Die Überzeugung, daß gegen Nicklischs Formulierung des Begriffs der Rentabilität der Unternehmung als Ganzes sachliche Gründe sprechen und daß gegen die von ihm und Gerstner gezogenen Schlußfolgerungen gewichtige Bedenken sich geltend machen, veranlaßt mich, auf diese Frage hier etwas ausführlicher einzugehen.

Nicklisch versteht unter „Rentabilität der Unternehmung als Ganzes" die Rentabilität des gesamten in einer Unternehmung wirksamen Kapitals, des Unternehmungskapitals. Diese Ansicht hat auf den ersten Blick vielleicht etwas Bestechendes; denn auch das Leihkapital einer Unternehmung trägt ja zur Rente der Unternehmung bei. Aber ist die Voraussetzung einer qualitativen Parität zwischen Unternehmerkapital und Leihkapital, wie sie Nicklisch voraussetzt, richtig?

Es ist interessant zu beobachten, wie bei dem Suchen nach der richtigen Rentabilität Gedanken auftauchen, die denen der sozialistischen Anschauung vom gerechten Arbeitslohne ähnlich sind. Beide Anschauungen begehen den Fehler, die planende und disponierende Arbeit als wertschaffenden Fak-

tor, sowie das Kapitalrisiko des Unternehmers nicht zu berücksichtigen. Diese Elemente, deren Träger das Unternehmerkapital ist, bedingen eine so große Verschiedenheit der Erwerbsintensität der beiden eingesetzten Kapitalgruppen (Unternehmer- und Leihkapital), daß eine Rentabilitätsberechnung, die diese Qualitätsunterschiede unberücksichtigt läßt, unmöglich einen Fortschritt gegenüber der bisher geübten Rentabilitätsberechnung bedeuten kann.

Man müßte, um den angeführten Verhältnissen einigermaßen Rechnung zu tragen, die größere Erwerbskraft des Unternehmerkapitals mindestens durch Hinzufügung eines entsprechenden Koeffizienten, dessen Größe natürlich schwer zu bestimmen sein würde, zum Ausdruck bringen. So lange Unternehmerkapital und Leihkapital als qualitativ gleich betrachtet werden, kann ich mich nicht von der Unrichtigkeit des in der zitierten Buchbesprechung enthaltenen Satzes überzeugen, daß die Rentabilitätsberechnung des Unternehmungskapitals als Ganzes „ebensowenig Sinn hat, als wenn ein Unternehmer seinen Jahresgewinn zu der Kopfzahl des in seinem Betriebe beschäftigten Personals in Beziehung setzen wollte".

Weiter erhebt sich aber auch die Frage, wie man die Größe des Unternehmungskapitals überhaupt finden soll. Der von Nicklisch eingeschlagene Weg, der von der Jahresbilanz ausgeht, führt sehr häufig zu Ergebnissen, die von der Wirklichkeit stark abweichen. Ich habe in der angeführten Buchbesprechung gesagt: „In sehr vielen Fällen spiegelt die Bilanz, die nur ein Momentbild des Kapitalbestandes ist, gar nicht das Maß der Benutzung fremden Kapitals während der voraufgehenden Betriebsperiode wider." (Man bedenke, daß Inventur und Bilanztag möglichst in die „tote Zeit" gelegt werden, wo in der Regel auch eine wesentliche Reduktion des Leihkapitals stattgefunden hat.) „Jedenfalls ist das durch die Bilanz am Schluß einer Betriebsperiode ausgewiesene Gesamtkapital nicht während der ganzen Betriebsperiode in der Unternehmung wirksam gewesen und kann deshalb nicht für die Rentabilitätsberechnung in Frage kommen." Das Gleiche gilt für eine Rentabilitätsberechnung auf Grundlage der Bilanzsumme, die am Anfange einer Betriebsperiode ausgewiesen ist, da ja auch diese Summe nicht unverändert während der folgenden Betriebsperiode in der Unternehmung bleibt. Der Begriff der Rentabilität setzt die Kapitalwirksamkeit während eines bestimmten Zeitraumes voraus. Da nun das Unternehmungskapital sich nicht nur bezüglich seiner konkreten Form, sondern auch nach seinem abstrakten Werte fortgesetzt ändert, so kann in dem zur Erörterung stehenden Zusammenhange das Unternehmungskapital nur die Durchschnittsgröße einer bestimmten Wirtschaftsperiode, z. B. eines Betriebsjahres, sein. Diese Größe genau festzustellen, ist praktisch in der Regel unmöglich. Man müßte zu diesem Zwecke mindestens täglich Inventur machen oder auf Grund der Dauer des Verbleibens jedes einzelnen Kapitalwertes in der Unternehmung mit Hilfe der Durchschnittsrechnung den durchschnittlichen Kapitalbestand ermitteln nach der Formel: Summe der Zinszahlen geteilt durch 360. Eine weniger genaue Durchschnittsgröße läßt sich für die Reichsbank aus ihren Wochenausweisen gewinnen. Der Durchschnitt der Wochenübersichten der Reichsbank [1]) v. J. 1911 gibt nach dem statistischen Jahrbuche des deutschen Reiches v. J. 1912 (S. 280) folgendes Bild (siehe untenstehendes Beispiel).

Wollte man nun einer Rentabilitätsberechnung das Kapital, „das beim Beginne des Geschäftsjahres vorhanden war" (Nicklisch, Allgem. kaufm. Betriebslehre S. 184), zugrunde legen, so würde dieser Kapitalwert um annähernd 19% höher sein als der wirkliche durchschnittliche Kapitalbetrag. Dieses Beispiel zeigt die ja allgemein bekannte Tatsache, daß man unmöglich aus dem Kapitalbestande am Anfange oder am Schlusse einer Betriebsperiode auf die Größe des während der Betriebsperiode in der Unternehmung wirkenden Kapitals schließen kann.

[1]) Eine noch weniger sichere Grundlage würden die Zwischenbilanzen der Großbanken bilden.

Aktiva.		*Passiva.*	
Metall	M 1 129 242 000.—	Grundkapital	M 180 000 000.—
Reichskassenscheine	„ 55 748 000.—	Reserve-Fonds	„ 64 814 000.—
Noten anderer Banken	„ 25 235 000.—	Notenumlauf	„ 1 663 615 000.—
Wechsel	„ 1 077 777 000.—	Andere tägliche Verbindlichkeiten	„ 653 174 000.—
Lombard	„ 78 958 000.—	Sonstige Passiva	„ 36 274 000.—
Effekten	„ 44 807 000.—		
Sonstige Aktiva	„ 186 110 000.—		
	M 2 597 877 000.—		M 2 597 877 000.—

Die letzte Wochenübersicht v. 31. Dez. 1910 zeigt folgenden Status am Schluß des Jahres 1910, somit auch am Anfange des Jahres 1911 (Deutscher Ökonomist 1911, S. 5):

Aktiva.		*Passiva.*	
Metall	M 924 012 000.—	Grundkapital	M 180 000 000.—
Reichskassenscheine	„ 51 685 000.—	Reserve-Fonds	„ 64 804 000.—
Noten anderer Banken	„ 12 683 000.—	Notenumlauf	„ 2 072 776 000.—
Wechsel	„ 1 324 375 000.—	Andere tägliche Verbindlichkeiten	„ 710 949 000.—
Lombard	„ 370 777 000.—	Sonstige Passiva	„ 54 744 000.—
Effekten	„ 156 755 000.—		
Sonstige Aktiva	„ 242 986 000.—		
	M 3 083 273 000.—		M 3 083 273 000.—

Der Begriff der Rentabilität der Unternehmung als Ganzes in der Fassung, wie sie Nicklisch auf S. 177 seiner Betriebslehre gibt, ruht also auf einer unsicheren rechnerischen Grundlage.

Ich halte aber auch diesen Begriff als Mittel zur Beurteilung des wirtschaftlichen Zustandes einer Unternehmung für gefährlich, weil er zu der falschen Ansicht führen kann, daß der Rückgang dieser Rentabilität stets die Folge von irgendwelchen ungesunden Zuständen in der Unternehmung sei. Sicher ist häufig gerade das Gegenteil der Fall. Man hat sich einer vorsichtigeren Geschäftsführung befleißigt, man hat weniger gewagte, infolgedessen aber auch weniger gewinnreiche Geschäfte abgeschlossen.

Ferner ist zu bedenken, daß gerade bei sehr schnell wachsenden Unternehmungen eine verminderte Rentabilität des Gesamtkapitals eine durchaus normale Erscheinung ist. Denn die schnelle Kapitalvermehrung hat zur Folge, daß die neu herbeigezogenen Kapitalien nicht sofort in gleich starker Weise in den Betrieb eingespannt werden können wie das ältere Kapital. Bei ungestörter Entwicklung wird sich das jüngere Kapital immer besser rentieren, und damit wird auch die Rente des Unternehmungskapitals wieder steigen.

Meine Bedenken richten sich also gegen die Fassung und besonders gegen die Möglichkeit einer kritiklosen verallgemeinernden Anwendung des Begriffs der Rentabilität des Gesamtkapitals. Zweifellos kann die Ermittlung dieser Rentabilität, wenn sie richtig geschieht, dem Betriebsleiter wertvolle Aufschlüsse geben, aber für den außenstehenden Beobachter, dem der Betrieb im übrigen unbekannt ist, wird sie meist ein trügerischer Maßstab sein.

Ich spreche also dem Begriffe der Rentabilität des Unternehmerkapitals nicht die Alleinberechtigung zu, aber ich lege ihm primäre Bedeutung bei. Damit will ich keineswegs dem „nackten Gewinninteresse des Unternehmers" das Wort reden; aber ich bin auch weit davon entfernt, das Streben des Unternehmers nach Gewinn, diese gewaltige Triebfeder unseres Wirtschaftslebens, mit „Profitmacherei" zu identifizieren. Sicher ist, daß den wahrhaft großen Unternehmer nicht das nackte Gewinninteresse treibt, daß ihn vielmehr sittliche Beweggründe mancherlei Art für seine Tätigkeit begeistern. Aber alle diese Motive wachsen nur auf dem sicheren Grunde einer vorhandenen oder doch zum mindesten erreichbaren genügenden Rentabilität des Unternehmerkapitals.

Nachwort zu den Ausführungen über die Rentabilität der Unternehmungen von Dr. Pape.

Von H. Nicklisch, Mannheim.

Ich bin meinem Kollegen Pape sehr dankbar, daß er die „Rentabilität der Unternehmung als Ganzes" unter die Lupe genommen hat und in den voraufgegangenen Ausführungen die Ergebnisse seiner Untersuchung einem größeren Kreise mitteilt. Wenn ich darauf nun erwidere, darf ich eins wohl voraussetzen: kein Privatwirtschafter ist sich im Zweifel darüber, daß es verschiedene Rentabilitätsbegriffe gibt, von denen keiner bedeutungslos ist: die Rentabilität der Aktie in den Händen des Aktionärs (des Wertpapiers in den Händen des Besitzers), die einer einzelnen Anlage im Rahmen der Unternehmung, die des Unternehmerkapitals (des Eigenkapitals der Unternehmung), die des Gesamtkapitals (des eignen und fremden), des Unternehmungskapitals. Es soll durch diese Feststellung schon eingangs der Ansicht der Boden entzogen werden, als ob ich nur die Gesamtrentabilität anerkenne, den Begriff der Rentabilität des Unternehmerkapitals aber bekämpfe.

Danach nun zu den einzelnen Papeschen Einwendungen. Zunächst ist gesagt: es fehle für die Errechnung einer Gesamtrentabilität an einer qualitativen Parität zwischen Unternehmerkapital und Leihkapital. Ist dem Verfasser entgangen, wie ich diesen sonst zweifellos gegebenen Mangel nach eingehenden Erwägungen (die auch auf die Geschichte des Gesellschaftsrechts ausführlicher Bezug nehmen) beseitigt habe? Ich bin dabei von dem Satze ausgegangen, daß das Unternehmerkapital erst dann rentiert, wenn ihm die Unternehmung eine Rente abwirft, die über die landesübliche Verzinsung hinausgeht [1]). Deshalb setze ich von dem bilanzmäßigen Reingewinne zunächst 4 % des Eigenkapitals ab. Damit ist die qualitative Parität zwischen eignem und fremdem Kapitale für die Ermittlung der Gesamtrentabilität hergestellt.

Es bleiben zwar auch weiterhin Unterschiede zwischen den beiden Kapitalteilen bestehen: das eigene trägt das Geschäftsrisiko in erster, das fremde erst in zweiter Linie, und dem eignen strömt der Reingewinn zu, nicht dem fremden. Aber diese Unterschiede haben nur Bedeutung für die Sicherheit der Unternehmung und die Rentabilität des Unternehmerkapitals und ihre Berechnung, nicht aber für die Berechnung der Gesamtrentabilität einer verflossenen Geschäftsperiode.

Der Einwurf der Imparität zwischen eignem und fremdem Kapital ist damit widerlegt.

Pape macht mir weiter den Vorwurf, die planende und disponierende Arbeit als wertschaffenden Faktor, sowie das Kapitalrisiko des Unternehmers nicht zu berücksichtigen.

Demgegenüber ist zunächst zu bemerken, daß in manchen Fällen der planende und disponierende Geist gar nicht der Unternehmer-Kapitalist ist (A.-G.; G.m.b.H.). Ferner, daß der Unternehmer, wie groß auch sein Einfluß auf die Unternehmung sei, immer nur Organ der Unternehmung ist, nicht diese selbst [2]), auch in der Praxis nicht, wenn von protozoenhaften Unternehmungen abgesehen wird. In diesem Rahmen weiß ich sehr wohl zu würdigen, was vom Planen und Disponieren abhängt, welche Bedeutung sie für das Gedeihen der Unternehmung haben [3]).

Pape schreibt dem Unternehmerkapital in Verbindung mit dem Disponieren des Unternehmers größere Erwerbskraft zu als dem fremden, dem Leihkapitale. Ich kann das nicht anerkennen. Hält denn die Unternehmung die eignen und fremden Mittel für die Geschäftsbetätigung und während dieser auseinander? Wird sie (abgesehen von der Anlage in festliegendem und ähnlichem Vermögen) ihre Geschäfte nicht ohne Rücksicht auf die Herkunft der Mittel, die vorhanden sind, betreiben? Die Ausnahmen hiervon gab ich schon in der Klammer: In der Tat ist das eigne Kapital nicht so an die Befristung der Anlage gebunden, wenigstens theoretisch nicht und auch praktisch sollte fortlaufend darauf Bedacht genommen werden. Aber daß darin in der Regel eine Verstärkung des Rentabilitätsfaktors für das Eigenkapital liege, ist nicht einzusehen.

Rentabilität und Sicherheit der Anlage stehen bekanntlich in Wechselwirkung. Machte die Unternehmung, soweit die eignen Mittel reichen, rentablere Geschäfte als mit fremdem Kapitale, so müßten diese notgedrungen durchschnittlich auch riskanter sein. Das eigne Kapital darf aber nicht größerem Risiko ausgesetzt werden als das fremde; daß es als Risikoträger zu gelten hat, schließt eine Berechtigung dazu nicht ein. Das eigne trägt das Risiko im Interesse der ganzen Unternehmung; nicht, daß der Unternehmer sich gehen lassen dürfte in seiner Geschäftsführung, soweit seine eignen

[1]) Eingehend begründet in meiner Betriebslehre S. 179 ff.

[2]) Vgl. meine Ausführungen über den Begriff der Unternehmung. Betriebslehre S. 43 f.

[3]) Betriebslehre S. 45, 48, 52, 54 f., 83 f., 161 f., 203 f., 229 f.

Mittel reichen. Durchschnittlich rentabler könnte danach das eigene Kapital nur dort sein, wo seine Funktion in der Unternehmung mißverstanden wäre. Von Firmen mit nur eigenen Mitteln ist hierbei, wie sich von selbst versteht, abgesehen.

Weiter greift Pape die Schwierigkeiten auf, die der Berechnung der Gesamtrentabilität entgegenstehen. Ich habe diese Hindernisse nie verkannt, vielmehr energisch darauf hingewiesen[1]). Sie gelten nicht bloß für die „Rentabilität der Unternehmung als Ganzes", sondern, was Pape entgangen ist, auch für die des Unternehmerkapitals. Der Gewinn arbeitet fortlaufend auf der Seite des Unternehmerkapitals, weil er Zuwachs an eignem darstellt. Wie groß aber ist der Durchschnitt, mit dem er im Laufe des Jahres mitgearbeitet hat? Wer will dies berechnen? Es müßte zu diesem Zwecke täglich Inventur gemacht und täglich abgeschlossen werden.

Es ruht also nicht bloß, worauf ich von jeher hingewiesen habe, der Begriff der Gesamtrentabilität, sondern auch der der Rentabilität des Unternehmerkapitals auf einer unsicheren rechnerischen Grundlage[2]).

Pape kommt ferner zu dem Ergebnis, daß der Begriff der Gesamtrentabilität als Mittel zur Beurteilung des wirtschaftlichen Zustandes einer Unternehmung gefährlich sei, weil er zu der falschen Ansicht führen könne, daß der Rückgang dieser Rentabilität stets die Folge von irgendwelchen ungesunden Zuständen in der Unternehmung sei.

Demgegenüber ist zu sagen, daß die Feststellung der Gesamtrentabilität in Verbindung mit Umsatzberechnungen[3]) das einzige Mittel ist, das bereits die Vorbereitung einer Verminderung der Rentabilität zeigen kann. Welche Ursache der Rückgang haben kann, wird regelmäßig aus allgemeinen Feststellungen nicht zu ersehen sein. Der allgemeine Ausdruck für die Gesamtrentabilität kann ebensowenig einen besondern Hinweis auf solche Ursachen enthalten, wie der Ausdruck für die Rentabilität des Unternehmerkapitals.

Nach der Feststellung des Rückganges oder der Vorbereitung einer solchen (siehe oben) wird eine Untersuchung einsetzen müssen, um die Ursachen aufzudecken. Wie schnell sie gefunden werden, hängt von dem Geschäftszweige und von der Übersichtlichkeit der Organisation der einzelnen Unternehmung ab[4]).

Was die neu in den Betrieb eingreifenden Kapitalien anlangt, so bitte ich meine Ausführungen in d. Zeitschr., 4. Jahrg. S. 5 nachzulesen. Darin ist alles Nötige gesagt. Auch eine Kritik des Satzes, der sich in den Papeschen Ausführungen findet, ist dort bereits enthalten.

Nach alledem ergibt sich, daß bei der Formulierung des Begriffs der Gesamtrentabilität mit aller Sorgfalt vorgegangen worden ist.

Ich freue mich, daß Pape und ich uns in diesen Dingen bereits näher gekommen sind; er erkennt den Begriff der „Rentabilität der Unternehmung als Ganzes" jetzt an; z. T. mit Einschränkungen, die ich selbst von Anfang an gemacht, z. T. mit weiteren Einwendungen, die aber, wie sich gezeigt hat, der Kritik nicht standhalten.

Einig sind wir uns nicht in der Wertung der beiden Begriffe. Ich setzte das Ganze über den Teil, die Unternehmung über den Unternehmer, die Gesellschaft über den Aktionär, ohne die Bedeutung des Unternehmerkapitals zu unterschätzen.

[1]) Allgem. Betriebslehre S. 184: . . . „roheste Form des Durchschnitts" . . .

[2]) Vgl. Allgem. Betriebslehre S. 185.

[3]) Allgem. Betriebslehre S. 182.

[4]) Vgl. Allgem. Betriebslehre S. 229 ff.

Abwehr.

Von R. Lambert, Marburg.

Gegen den Artikel in Heft 4, 1912, S. 117 ff. „Wie berechnet man den tantiemenfreien Gewinnvortrag richtig? Von F. Werner, Königsberg", der infolge von Umzug und Reisen erst kürzlich zu meiner Kenntnis gelangte, muß ich zur Klarstellung des Mein und Dein Einspruch erheben. Er ist mein geistiges Eigentum; nur eine Zutat ist vom Verfasser, und die ist falsch. Im Einzelnen stelle ich folgendes fest:

1. Verfasser will zeigen, daß die Leitnersche Formel

$$G - R - V - \frac{A\left(d - \frac{4a}{100}\right)}{100 - v - a}$$

(deren Publikation ohne meine Erlaubnis und ohne zu bemerken, daß sie in meinen Vorträgen an der Frankfurter Akademie nachgeschrieben ist, gleichfalls gegen die guten Autorsitten[1]) verstößt) unter Einbeziehung der Zuwendungen an die Wohlfahrtseinrichtungen keine schwierige wird. Das habe ich in der Vorlesung, an welcher auch mein damaliger Assistent, Herr F. Werner, teilnahm, ausgeführt. Die Formel habe ich eben verschieden entwickelt, je nach Zeit und Umständen, zuweilen ohne W, wie sie Herr Leitner, der sich damals für seine Berliner Stellung trainierte, bei mir hörte, zuweilen mit W, wie es Herr Werner mehrfach bei mir gehört hat.

2. Verfasser will sich an die Lambert-Leitnerschen Zeichen „anlehnen". Von einer „Anlehnung" ist keine Rede, es sind aus dem Leitnerschen Buche meine Zeichen glatt übernommen.

3. Nach HG. 237 habe ich zunächst die Tantieme des Vorstandes

$$\frac{G - R - V}{100} \cdot v,$$

sodann nach HG. 245 die Tantieme des Aufsichtsrats

$$\frac{G - R - V - A\frac{4}{100}}{100} \cdot a,$$

und endlich die gesamte Gewinnverteilung in folgender Gleichung aufgestellt:

$$G - R - V - \frac{d}{100} \cdot A - W - \frac{G - R - V}{100} \cdot v - \frac{G - R - V - A \cdot \frac{4}{100}}{100} \cdot a = 0.$$

Dies ist vom Verfasser genau so und richtig übernommen.

4. Die weitere Entwicklung des Verfassers, also auch die Endformel, ist falsch, weil sie dem HG. 245 nicht entspricht. Nach dieser Vorschrift werden nur Abschreibungen, Rücklagen und 4% Dividende vom Gewinn abgezogen, und vom Rest wird die Aufsichtsratstantieme berechnet. Hiernach ist ebensowenig die Tantieme des Vorstandes ein Abzugsposten für den Aufsichtsrat, wie nach HG. 237 die Tantieme des Aufsichtsrats für den Vorstand.

[1]) Unter Hochschullehrern gilt unbestritten der Satz: nur was publiziert ist, darf zitiert werden. Was in Vorlesungen Neues geboten wird, ist das geistige Eigentum des Vortragenden. Nur er hat das Recht der ersten Publikation, nicht der Hörer. Die Frage ist übrigens auch gerichtsseitig in diesem Sinne entschieden.

5. In der „Erwiderung" des Verf. in Heft 11, 1914 kann er nicht mehr „feststellen", wie der „Fehler" — nämlich meine richtige Gleichung — entstanden ist. Herr Werner braucht nur sein Frankfurter Vorlesungsheft zu konsultieren, da steht sie genau so drin.

6. Herr Seipp, Darmstadt (Heft 10, 1914) hat ganz Recht, wenn er nur von einer Leitnerschen Formel spricht. Einem Dritten kann man es nicht verdenken, wenn er die Ware nach der Firma bezeichnet, die sie in den Handel bringt.

7. Bei der praktischen Durchführung ergibt sich eine gewisse Schwierigkeit daraus, daß die Dividende vorher feststehen muß, um den Gewinnvortrag berechnen zu können. Da zeigt sich nun Herr Werner (Heft 4, 1912, S. 118) als geschickter Pädagog — wegen dieses Selbstlobes bitte ich um Entschuldigung —, indem er zunächst, obwohl er ja schon weiß, daß 7% das Maximum ist, doch mit 8% operiert, natürlich um zu finden, daß dafür der zur Verfügung stehende Gewinn nicht ausreicht. Das habe ich ihm genau so vorgemacht.

8. Besonders interessant ist der Gedanke des Verfassers — wie oben muß ich wieder um Entschuldigung bitten —, den Einfluß zu erörtern, den eine größere oder geringere Dotierung der Wohlfahrtsfonds auf das Gemüt (ich meine die Tantieme) des Aufsichtsrats ausüben kann. Um das zu illustrieren, habe ich in Frankfurt in Tabellenform eine psychologische Skala aufgestellt, die Herr Werner den Lesern dieser Zeitschrift auch noch mitteilen kann.

Schlußwort: In den Jubiläumstagen ist häufig an Fichte erinnert worden, und wie hohe sittliche Anforderungen er an die Priester der Wissenschaft stellte. Wollen wir Handelswissenschaftler den strengen Fichteschen Maßstab auch für uns gelten lassen?

Erwiderung.

Zunächst sei meine Einleitung im 5. Jahrg. S. 117 wiederholt:

„Leitner gibt nun in seinem Grundriß der Buchhaltung und Bilanzkunde[1]) 2. Band S. 112ff. eine von Prof. Lambert, Frankfurt a. M. übernommene, in dessen Vorlesung gebotene Formel. Doch läßt er die Zuweisungen an Wohlfahrtseinrichtungen, die tantiemepflichtig sind, weg, was nach seinen Angaben schwierige Korrekturen in der Formel erfordere. Seine Formel lautet:

$$G - R - V = \frac{A\left(d - \frac{4 \cdot a}{100}\right)}{100 - v - a}.$$

Daß die Formel aber unter Einbeziehung der Zuwendungen an die Wohlfahrtseinrichtungen keine schwierigere wird, möchte ich hier zeigen.

Ich will eine den Vorschriften der §§ 237 und 245 HGB. genau entsprechende Gewinnverteilungsformel aufstellen und mich dabei an die Lambert-Leitnerschen Zeichen anlehnen. Es sei: usw."

Sodann füge ich die Bestimmungen im § 237 und § 245 HGB. an:

§ 237. Wird den Mitgliedern des Vorstandes ein Anteil am Jahresgewinne gewährt, so ist der Anteil von dem nach Vornahme sämtlicher Abschreibungen und Rücklagen verbleibenden Reingewinne zu berechnen.

§ 245. [224, 192.] Erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats für ihre Tätigkeit eine Vergütung, die in einem Anteil am Jahresgewinne besteht, so ist der Anteil von dem Reingewinne zu berechnen, welcher nach Vornahme sämtlicher Abschreibungen und Rücklagen *sowie* nach Abzug eines für die Aktionäre bestimmten Betrages von mindestens vier vom Hundert des eingezahlten Grundkapitals verbleibt.

Hiernach ist ein Unterschied zu machen zwischen der Berechnung der Tantieme des Vorstandes und der des Aufsichtsrates. Der Vorstand erhält Tantieme vor 4% Dividende, infolgedessen bleibt nach dem weiteren Abzug der 4% Dividende zur Tantiemeberechnung für den Aufsichtsrat nur der um beide Posten (Vorstandstantieme und 4% Dividende) gekürzte Betrag übrig. Auf Grund dieser Auffassung, an der ich unbedingt festhalte, wie ja auch aus meiner Ergänzung im Heft 11 1914 hervorgeht, und an der Prof. Lamberts Behauptung, daß sie falsch sei, nichts ändert, entwickelte ich nach der Leitnerschen Veröffentlichung die Formel mit einem Resultat, das dem Lambert-Leitnerschen entgegengesetzt ist, demnach nicht Herrn Prof. Lamberts Formel ist. Zur Wahl anderer Buchstaben lag bei obigem Ausgangspunkt gar kein Grund vor, und zur Entwicklung und Darstellung hatte ich Frankfurter Aufzeichnungen nicht nötig. Ich halte die Formel des Herrn Prof. Lambert nicht für richtig, deshalb stellte ich meine auf.

Es lag mir vollständig fern, einen Raub am geistigen Eigentum des Herrn Prof. Lambert zu begehen, sind mir doch dessen wiederholte Klagen hierüber zu gut im Gedächtnis haften geblieben. — Nun bin ich aber diesem Vorwurf doch nicht entgangen. Ob ich überhaupt oder wie weit ich fehlte, das zu beurteilen überlasse ich nach allen Auseinandersetzungen ruhig dem Leser. Werner.

[1]) Berlin, Georg Reimer 1911. 2. Band: Bilanztechnik und Bilanzkritik.

In den beiden Auflagen meines Buches über Bilanztechnik und Bilanzkritik (1. Aufl. Seite 112, 114; 2. Aufl. Seite 143, 145) schreibe ich: „Prof. Lambert, Frankfurt a. M., gibt für die rechnerische Lösung dieses Problems folgende Form an." Dann: „Bequemer ist eine gleichfalls von Prof. Lambert stammende Lösungsmethode, deren Schema hier folgt." Beide Zitate lassen über die Autorschaft der angegebenen Lösungen keinen Zweifel entstehen. Ich habe also mit dem Streit Lambert-Werner nichts zu tun. Die von besonderem Wohlwollen zeugenden, mich betreffenden persönlichen Bemerkungen Lamberts kann ich unerwidert lassen, sie sind unrichtig. Ich habe mich für meine Ber-

liner Stellung ebensowenig „trainiert" wie der Oberlehrer an der Öffentlichen Handelslehranstalt in Leipzig, Lambert, bei seiner Berufung als Dozent der Handelswissenschaften an die Frankfurter Akademie. Im übrigen: le style c'est l'homme.

Bleibt die Publikation ohne Befugnis des Autors, für die es eine Herrn Lambert überzeugende Entschuldigung nicht gibt. Ich werde in Zukunft die kaufmännische Berechnung nach anderen Autoren zitieren. Leitner.

Die als unrichtig bezeichnete Bemerkung ist durch die Tatsachen begründet, daß Herr Leitner erstmalig nach seiner Berufung nach Berlin mich bat, an meiner Vorlesung über Bilanzen teilnehmen zu dürfen, daß er sodann noch von dort aus zu meinen Vorträgen für Ingenieure herübergekommen ist, und daß er hinter meinem Rücken meine neue Kontokorrentmethode[1]) sich hat geben lassen.

Lambert.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Antwort.

Bankbeamter Hubert R., Münster i. W.

1. Über das Hypothekengeschäft finden Sie Ausführliches (Arten der Hypothek, Geldbeschaffung und die verschiedenen Geldgeber auf dem Hypothekenmarkt, Baugelder usw.) in dem neuesten Werk von Dr. Georg Obst, Das Bankgeschäft I. Teil, S. 289—314. Leipzig 1914. Das ausführlichste Spezialwerk ist: Arthur Nußbaum, Deutsches Hypothekenwesen. Tübingen 1913.

2. Die deutschen Hypothekenbanken gewähren hypothekarische Darlehen nur innerhalb des Deutschen Reiches.

Betrachtung über ein fehlerhaftes Privat-Konto.

Kürzlich habe ich in einem Buche über einfache und doppelte Buchführung einen recht merkwürdigen Abschluß des Privat-Kontos gefunden.

Der Fehler erscheint mir immerhin interessant genug, um an dieser Stelle darüber zu sprechen!

Des Verfassers Kapital- und Privat-Konto der einfachen Buchführung zeigt folgende Buchungen:

Kapital-Konto.

Dezbr. 31.	An Übertrag von Privat-Konto . .	M 307.36	Novbr. 1.	Per bare Geschäftseinlage . . .	M 60000.—

Privat-Konto.

Novbr 26.	An Entnahme	M 500.—	Dezbr. 31.	Per div. Ausgaben	M 575.—
Dezbr. 29.	„ „	„ 380.—	„ 31.	„ Übertrag auf Kapital-Konto .	„ 307.36
„ 31.	„ 5% Zinsen	„ 2.36			
		M 882.36			M 882.36

Als Erklärung für die beiden Buchungen im Haben des Privat-Kontos gibt der Verfasser folgendes an:

„Der Prinzipal trägt Ihnen auf, den Saldo seines Privat-Kontos auf sein Kapital-Konto zu übertragen und teilt Ihnen mit, daß der Kassebestand dieser Privat-Kasse M 305.— beträgt; mithin M 575.— zu Wirtschafts- und Privatzwecken verausgabt worden sind."

Bemerkung: „Ebenso wie im Kassebuch das Kasse-Konto für die verausgabten M 575.— hätte müssen kreditiert werden, ist hier das Privat-Konto für diese Ausgabe zu kreditieren. Für das Kasse-Konto ist die Sache bereits erledigt durch die Kontobuchungen vom 26. November und 29. Dezember d. J."

Es ist ganz offenbar, daß der Verfasser hier das Privat-Konto mit dem kleinen Beibuch (eine Art Kassebuch) verwechselt, welches allerdings debitiert wird, wenn der Prinzipal Geld zum Privatgebrauch der Hauptkasse entnimmt und in dessen Habenseite er dann die Verwendung verbucht; er ersieht alsdann, was er noch nicht verbraucht hat, d. i. der Saldo.

Das Privat-Konto im Hauptbuch ist aber etwas ganz anderes. Es ist zu debitieren, wenn der Prinzipal zu Privatzwecken Geld oder Waren entnimmt und es kann im Kredit (außer der Abschlußbuchung) nur dann eine Buchung vorkommen, wenn der Chef *für* das Geschäft eine Leistung übernommen hat, z. B. für Beköstigung des Geschäftspersonals, Gewährung von Wohnung usw.

Niemals aber kann die Ausgabe des Chefs zu Wirtschaftszwecken im Kredit des Privat-Kontos stehen!

Nachdem nun die M 575.— im Haben gebucht sind, zieht Verfasser den Saldo (M 307.36) und überträgt diesen auf Soll des Kapital-Kontos.

Was ist damit erreicht?!

Die M 307.36 setzen sich doch zusammen aus:

M 305.—,

die laut Erklärung nicht ausgegeben sind, mithin doch zweifellos als Aktivum betrachtet werden dürfen; und

M 2.36,

welche links als Zinsen belastet wurden, mithin also eine Schuld des Prinzipals sind, demnach sein eingelegtes Kapital vermindern müssen.

Von der Gesamtsumme ist also die Summe von M 2.36 mit Recht ins Soll des Kapital-Kontos übertragen! Die M 305.— aber, welche doch ein Aktivum bedeuten, werden, da sie ins Soll des Kapital-Kontos übertragen sind, ebenfalls vom vorhandenen Kapital abgezogen.

Das ist natürlich grundfalsch!

Sollen die noch nicht verwendeten M 305.— mit berücksichtigt werden, so kann dies nur auf 2 Arten geschehen, entweder:

a) der Chef gibt sie der Kasse zurück, wodurch der Kassebestand vergrößert wird und mithin auch die Aktiva der Inventur, oder:

b) er führt sie in der Inventur als besonderen Titel „Bestand der Privat-Kasse" auf.

Im Falle a) müßte das Privat-Konto im Haben folgende Buchungen zeigen:

Dezbr. 31.	Rückzahlung lt. Kasse-Buch Fol. . .	M 305.—
„ 31.	Saldo z. Übertrag auf Kapital-Kto.	„ 577.36
		M 882.36

Der Saldo stellt alsdann den wirklichen

Verbrauch:	M 575.—
+ Zinsen:	„ 2.36
	M 577.36

dar, welche Summe ganz richtig die Einlage des Chefs vermindert, da sie ja ins Soll des Kapital-Kontos zu übertragen ist.

[1]) Soll den Gegenstand eines Artikels in dieser Zeitschrift bilden.

Im Falle b) müßten die betreffenden Buchungen auf dem Privat-Konto wie nachstehend erfolgen:

Dezbr. 31. Bestand an bar lt. Inventur	M 305.—
„ 31. Saldo z. Übertrag auf Kapital-Kto.	„ 577.36
	M 882.36

Es ist aber gar nicht nötig, daß der (noch unverbrauchte) Restbetrag der Entnahmen beim Abschluß des Privat-Kontos berücksichtigt wird. Der Chef legt gewöhnlich dem Geschäft über die Verwendung des Geldes keinerlei Rechenschaft ab.

Man wird daher viel richtiger die volle Entnahme von M 882.36 als Saldo in das Haben des Privat-Kontos einsetzen und auf Soll des Kapital-Kontos übertragen!

Verfasser hat natürlich auch bei Durchführung des Geschäftsganges nach doppelter Methode dieselben falschen Voraussetzungen beibehalten und infolgedessen die Haben-Seite seines Privat-Kontos wie folgt dargestellt:

Per Gewinn- und Verlust-Konto	M 575.—
„ Kapital-Konto	„ 307.36
	M 882.36

Nach meinen obigen Erörterungen muß die Haben-Seite des Privat-Kontos bei doppelter Buchungsweise wie nachstehend aussehen:

bei Methode a)

Per Kasse-Konto	M 305.—
„ Kapital-Konto	„ 577.36
	M 882.36

bei Methode b)

Per Bilanz-Konto	M 305.—
„ Kapital-Konto	„ 577.36
	M 882.36

oder am besten:

Per Kapital-Konto	M 882.36

Wie sich ein solcher Fehler durch 6 Auflagen hindurch erhalten konnte, ist mir nicht verständlich!

Paul Weißker, Nürnberg.

Die Deckung des Bankkredites.

Im Anschluß an die Ausführungen des Herrn Hepp auf Seite 370 ff. dieser Zeitschrift soll folgendes ergänzend bemerkt werden.

1. Als Form der Bürgschaft unterscheidet Hepp die im BGB. geregelte normale Bürgschaft, mit oder ohne Verzicht auf die Einrede der Vorausklage, von der Ausfall-Bürgschaft. Er beschränkt diese Art Bürgschaft aber auf den Ausfall, „der sich bei der Verwertung einer Real-Sicherheit ergibt". Insofern ist der Begriff zu eng gefaßt. Ausfallbürgen nennt das Reichsgericht einen Bürgen, der für das haftet, was der Gläubiger bei Anwendung gehöriger Sorgfalt von dem Hauptschuldner nicht zu erlangen imstande ist (Das Recht 12, Nr. 712). Vorausgesetzt ist hier also nicht nur eine Verwertung von Sicherheiten, sondern auch eine Vollstreckung in das übrige Vermögen des Schuldners Infolge dieser Voraussetzung ist eine solche Bürgschaft im Bankverkehr jedoch unbrauchbar, und nun ist es interessant zu sehen, wie das Leben die Rechtsgeschäfte für seine Bedürfnisse umformt. Die Ausfall-Bürgschaft hat den Vorzug, daß man in ihr eine Reserve für den Ausfall hat, sie hat den Nachteil, daß man mit ihrer Geltendmachung warten muß, bis dieser Ausfall durch sorgfältiges Vorgehen festgestellt worden ist. Von diesem Gesichtspunkte aus ist die dem Bankbetrieb eigentümliche und in ihr als Regel auch zur Anwendung kommende „selbstschuldnerische Ausfall-Bürgschaft" geschaffen worden. Diese kennzeichnet sich dadurch, daß der Bürge sich als Selbstschuldner verbürgt, und es der Bank überläßt, den gezahlten Bürgschaftsbetrag entweder sofort auf die Hauptschuld zu verrechnen oder ihn zunächst als Barsicherheit zurückzuhalten und die Verrechnung erst nach Feststellung dieses Ausfalles vorzunehmen. Die praktische Bedeutung einer solchen Bürgschaft ergibt sich aus folgendem Beispiel:

A. hat einen Kredit von 20000 M gegen eine unter Verzicht auf die Einrede der Vorausklage gegebene Bürgschaft über 10000 M, in der vom Ausfall nichts gesagt ist. A. zahlt 10000 M zurück. Der Bürge wird dadurch nicht frei, er haftet für die übrigen 10000 M weiter. Insofern ist jede Bürgschaft eine Ausfall-Bürgschaft, sie bleibt es aber nicht in allen Fällen. Angenommen A. zahlt auf seine Schuld von 20000 M nichts, der Bürge wird in Anspruch genommen, zahlt auch seine Schuld von 10000 M und nun fällt der Hauptschuldner in Konkurs. Dann kann die Bank zum Konkurs nur 20000 M abzüglich der vom Bürgen erhaltenen 10000 M anmelden, erhält also nur auf 10000 M die Konkursdividende und erleidet einen Ausfall, für den sie keine Deckung mehr hat. Ist der Bürge aber „selbstschuldnerischer Ausfall-Bürge", so ist die Bank berechtigt, seine Zahlung von 10000 M zunächst auf einem sogenannten „Ausfall-Konto" zu verbuchen und mit den ganzen 20000 M in die Konkursmasse zu gehen. Liegen 50 % darin, so fällt die Bank mit 10000 M aus und verrechnet darauf die Bürgschaftssumme, so daß sie keinen Schaden erleidet. Das auf Veranlassung des Berliner Anwaltvereins herausgegebene „Formularbuch für die freiwillige Gerichtsbarkeit" enthält als typische „Bürgschaft gegenüber Banken und Bankiers" eine solche „selbstschuldnerische Ausfall-Bürgschaft", die in der Praxis tatsächlich unentbehrlich ist.

2. Für einen Kredit in laufender Rechnung kommt als Grundsicherheit nicht nur die Höchstbetrags-Hypothek in Betracht. Diese hat nämlich den Nachteil, nicht vollstreckbar zu sein, und was das gegenüber einem renitenten Schuldner heißt, erfährt man im Bankbetriebe sehr bald, wenn man einen Saldo einzuklagen versucht und nun zunächst die Aufgabe hat, im Prozeß die gegen jeden einzelnen Kontokorrent- Posten geltendgemachten Einwendungen, mögen sie noch so grundlos sein, zu entkräften. Die verschiedenen Formen der vollstreckbaren Grundsicherheit, mit denen man sich zu helfen versucht hat, können hier nicht aufgeführt werden. Erwähnt sei nur, daß die gewöhnliche Darlehns-Hypothek, die Verkehrs-Hypothek, mit Vorteil zu Sicherung eines laufenden Kredits benutzt werden kann, und daß die einfachste Lösung der Frage die Bestellung einer Grundschuld ist. Was die Verkehrs-Hypothek angeht, so sagt das Reichsgericht (Jur. Wochenschrift 1905, S. 291, 17, vgl. Entscheidungen Band 60, S. 244): „Es kann keinem Bedenken unterliegen, daß, wenn die Beteiligten bei Bewilligung der Eintragung einer gewöhnlichen Hypothek, die in der Eintragung als eine Darlehns-Hypothek bezeichnet ist, vereinbaren, es solle auf die Hypothek keine bare Darlehns-Valuta gegeben werden, sondern die Hypothek solle nach Art einer Höchstbetrags-Hypothek bis zum Höchstbetrage des Kapitals und der Zinsen für Ansprüche aus ihrem Kontokorrent-Verkehr haften, eine solche Vereinbarung sowohl zwischen ihnen untereinander, wie auch gegenüber den nacheingetragenen Gläubigern wirksam ist." Trotzdem hat man bei dieser Sicherstellung von Bankkredit durch eine Verkehr-Hypothek ein Gefühl des Unbehagens, weil eine formelle Unwahrheit der Sachlage das Gepräge gibt. Immer mehr kommt deshalb die Bestellung von Grundschulden als Sicherheit für Bankkredit in Aufnahme. Die Grundschuld kann vollstreckbar gemacht werden, und sie ist in der Praxis sehr handlich, weil ihr Zweck nebenher brieflich in jeder gewünschten Weise vereinbart und geändert werden kann, ohne daß es einer Eintragung ins Grundbuch bedarf. Die Höchstbetrags-Hypothek ist von diesem Gesichtspunkte aus sehr schwerfällig. Hepp weist z. B. darauf hin, daß bei dieser Hypothek eine Grundbuch-Änderung notwendig sei, wenn sich die Person des Kreditnehmers ändere. Bei der Grundschuld genügt es, außerhalb des Grundbuchs zu vereinbaren, daß die Eintragung nunmehr als Sicherheit für den vom Nachfolger in Anspruch genommenen Kredit haftet.

3. Die unwiderrufliche Vollmacht zur Erhebung von Sparkassenforderungen versagt nicht nur im Falle, daß der Einleger in Konkurs gerät, sondern zeigt sich als problematische Sicherheit auch schon dann, wenn ein anderer Gläubiger des Einlegers die Forderung pfändet. Der Ausschluß der Übertragbarkeit hindert bei einer allgemein auf Zahlung von Geld gehenden Forderung die Pfändung bekanntlich nicht, und dem Pfändungs-Gläubiger gegenüber gilt die unwiderrufliche Vollmacht nicht. Die einfachste Lösung ist hier die Erhebung des Betrages und Einzahlung bei der Bank auf Depositen-Konto.

4. Die Sicherstellung durch Forderungen aus Lebensversicherungs-Policen geschieht am zweckmäßigsten durch Abtretung, nicht durch Verpfändung. Man hat bei den Versicherungs-Gesellschaften mit Schuldnern zu tun, die im Interesse ihrer Unternehmungen auf peinliche Wahrung aller Formalitäten sehen müssen, und die einem Pfandgläubiger gegenüber viel kompliziertere Voraussetzungen zu beachten haben, als demjenigen, der nach der geschehenen Abtretung der Inhaber der Police ist. Mit Recht weist Hepp z. B. auf die Bedeutung der Vereinbarung hin, daß der Pfandgläubiger unter Umständen berechtigt ist, den Rückkaufswert der Police in Empfang zu nehmen; als Voraussetzung sieht er vor a) den Verzug des Schuldners gegenüber der Bank, b) schriftliche Androhung des Rückverkaufs an die Gesellschaft. Der Eintritt dieser Voraussetzungen muß der Versicherungsgesellschaft nachgewiesen werden. Wer aber einmal den Nachweis des Verzuges versucht, wird auf große Schwierigkeiten stoßen. In den meisten Fällen ist bei der Verpfändung eine derartige Bestimmung praktisch unbrauchbar. Bei der zur Sicherheit erfolgenden Abtretung macht man den Kunden des Stempels wegen zwar mehr Kosten, hat dafür aber eine Sicherheit, mit der sich auch dann etwas anfangen läßt, wenn die Freundschaft zwischen dem Kunden und der Bank ein Ende gefunden hat. Als Sicherheitszessionar ist die Bank jederzeit gegenüber der Versicherungs-Gesellschaft zur Rückgabe der Police und Einziehung des Rückkaufswertes berechtigt; die Gesellschaft braucht nicht zu prüfen, ob auch dem Kunden gegenüber diese Berechtigung besteht.

Otto Merckens, Aachen.

Wirtschafts-Statistik.

GELDMARKT UND BÖRSE.

BANKSÄTZE.

Berlin 4 %	Petersburg 5 1/2 %	Madrid 4 1/2 %
London 3 %	Amsterdam 3 1/2 %	Kopenhagen 5 %
Paris 3 1/2 %	Brüssel 4 %	Stockholm 4 1/2 %
Wien 4 %	Rom 5 %	Schweiz 3 1/2 %

MARKTZINSSÄTZE.

	Berlin	London	Paris	Wien	New York
		April 1914.			
H.	2,75	2,6875	2,75	3,50625	2,—
N.	2,125	1,75	2,75	3,21875	1,75
D.	2,38315	2,10598	2,75	3,45924	1,8
		Mai 1914.			
H.	2,75	2,9375	2,75	3,5	2,—
N.	2,375	2,5	2,75	3,125	1,75
D.	2,595	2,7875	2,75	3,28	1,7857

DEVISENKURSE.

Kurse in Berlin.

	London (vista)	Paris (vista)	Wien (8 Tage)	Petersburg (8 Tage)	New York (vista)
		April 1914.			
H.	20,485	81,425	85,075	—	4,20
N.	20,44	81,175	85,—	—	4,195
D.	20,45804	81,31196	85,0478	—	4,1972
		Mai 1914.			
H.	20,505	81,45	85,075	—	4,1975
N.	20,475	81,35	84,85	—	4,19
D.	20,4924	81,4020	84,951	—	4,1939

Kurse in London.

	Berlin	Wien	Paris	Petersburg
		April 1914.		
H.	20,4875	24,0725	25,18	94,575
N.	20,445	24,025	25,1475	94,—
D.	20,4387	24,0391	25,1611	94,16
		Mai 1914.		
H.	20,51	24,1425	25,1925	94,675
N.	20,47	24,0425	25,1425	94,575
D.	20,4925	24,1083	25,1724	94,6206

Kurse in Paris.

	London	Deutsche Plätze Kurze Sicht	Deutsche Plätze Lange Sicht	Wien
		April 1914.		
H.	25,185	123,15625	123,5	104,75
N.	25,145	122,84375	123,0625	104,5
D.	25,1609	122,98098	123,3125	104,6576
		Mai 1914.		
H.	25,19625	122,875	123,25	104,625
N.	25,13625	122,75	123,125	104,3125
D.	25,17296	122,8238	123,18	104,41375

Kurse in New York.

	London (60 Tage)	London (tel. Ausz.)	Paris	Berlin
		April 1914.		
H.	4,8550	4,8795	5,175	95,5
N.	4,8475	4,8655	5,15625	95,125
D.	4,85098	4,8725	5,16458	95,2292
		Mai 1914.		
H.	4,8610	4,8910	4,15625	95,375
N.	4,8515	4,8780	4,155	95,25
D.	4,8555	4,8858	4,15620	95,305

Kurse in Amsterdam.

	Berlin	Paris	Wien
	April 1914.		
H.	59,14	48,08	50,32
N.	59,01	47,975	50,18
D.	59,0724	48,0304	50,2687
	Mai 1914.		
H.	59,165	48,155	50,27
N.	59,045	48,065	50,20
D.	59,104	48,118	50,2358

Kurse in Petersburg.

	London (Scheck)	Berlin (Scheck)	Paris (Scheck)
	April 1914.		
H.	95,52	46,60	37,99
N.	94,96	46,45	37,72
D.	95,151	46,4985	37,8085
	Mai 1914.		
H.	95,87	46,78	38,08
N.	95,20	46,51	37,85
D.	95,5327	46,627	37,949

ERTRAG DES WECHSELSTEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1913	1914
Januar	1886706	1952970
Februar	1516542	1511808
März	1688620	1699922
April	1845642	1834120
Mai	1618415	
Juni	1541975	
Juli	1877059	
August	1521792	
September	1655577	
Oktober	1961181	
November	1623466	
Dezember	1654736	

ERTRAG
DES BÖRSENUMSATZ-STEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1913	1914
Januar	1699684	1699053
Februar	1261959	2048679
März	1263980	1474261
April	2270102	1318788
Mai	1666283	
Juni	1557284	
Juli	1325132	
August	1199462	
September	1665290	
Oktober	1546780	
November	1153462	
Dezember	1121483	

BONDS-UMSATZ IN NEW YORK.

Mai 1914	April 1914
44049000 Doll.	49652000 Doll.

EMISSIONEN.

Staat	1913		1912	
	I. Semester	II. Semester	I. Semester	II. Semester
Deutschland (in Million. M)	1927	837,17	2097,5	523,16
England (in Million. £)	120,35	76,18	110,35	100,51
Frankreich (in Million. Fr.)	2997,4	2151,6	3157,1	2346,0

BANK-AUSWEISE.

	Metallbestand	Wechsel	Darlehen	Verbindl.	Notenumlauf
Status der Reichsbank (in Millionen Mark)					
15. Mai	1674,5	828,75	59,5	941,3	1911,1
23. Mai	1686,1	793,0	56,0	998,2	1839,4
31. Mai	1635,1	877,1	66,4	842,3	2013,9
6. Juni	1650,1	803,9	59,5	883,9	1909,8
Status der Bank von England (in Millionen Pfund Sterling)					
14. Mai	35,8	38,5	—	57,4	28,7
20. Mai	35,9	39,9	—	58,9	28,7
28. Mai	35,9	41,5	—	60,3	28,9
3. Juni	36,0	41,1	—	59,9	29,0
11. Juni	36,9	38,7	—	58,7	28,7
Status der Bank von Frankreich (in Millionen Francs)					
14. Mai	4303,7	1435,1	—	841,9	5844,2
20. Mai	4333,6	1369,5	—	894,1	5791,9
28. Mai	4363,3	1595,9	—	1029,6	5811,9
3. Juni	4409,8	1732,7	—	897,4	6131,0
11. Juni	4461,4	1528,7	—	1072,2	5950,1
Status der Österreich-Ungarischen Bank (in Millionen Kronen)					
15. Mai	1547,9	657,2	168,6	—	2157,7
23. Mai	1550,3	648,3	166,8	—	2101,8
31. Mai	1550,3	762,6	171,5	—	2290,0
7. Juni	1548,8	718,8	179,8	—	2187,9
Status der Russischen Staatsbank (in Millionen Rubel)					
6. Mai	1783,3	381,4	361,3	1066,8	1622,2
14. Mai	1782,5	376,0	363,0	1059,1	1626,4
21. Mai	1782,0	385,1	362,4	1054,2	1641,5
29. Mai	1784,8	383,2	362,2	1054,0	1645,7
5. Juni	1784,5	362,8	357,2	1042,1	1648,2

BETRIEBSERGEBNISSE DER DEUTSCHEN EISENBAHNEN.

Monat und Jahr	Personenverkehr		Güterverkehr	
	Gesamteinnahmen in Mill. M	pro km in M	Gesamteinnahmen in Mill. M	pro km in M
April 1914	89,8	1474	184,7	2954
März 1914	75,6	1241	190,1	3041
April 1913	73,0	1209	180,0	3062

AUSSENHANDEL.

	Deutschl. (in 1000 M)	Frankr. (in 1000 Fr.)	England (in 1000 £)
Ges.-Einf.: April 1914	951700	705100	61625
Ges.-Ausf.: April 1914	841700	583900	39947
	— 110000	— 121200	— 21678
Ges.-Einf.: April 1913	978400	729290	62659
Ges.-Ausf.: April 1913	872000	628640	43053
	— 106400	— 100650	— 19606
Ges.-Einf. Jan.—April 14	3690600	3022600	258614
Ges.-Ausf. Jan.—April 14	3368400	2210000	173533
	— 322200	— 812600	— 85081
Ges.-Einf. Jan.—April 13	3696500	2865090	259210
Ges.-Ausf. Jan.—April 13	3315800	2265640	170361
	— 380700	— 599450	— 88849

AUSWANDERUNGSVERKEHR
ÜBER HAMBURG UND BREMEN.

	Mai		1. Januar—31. Mai	
	1914	1913	1914	1913
Hamburg	16768	25479	55539	79740
Bremen	19154	31023	67426	96063
Insgesamt	35922	56502	122965	175803

Bürklin.

Rundschau.

Auskunftswesen.

Eine neue Auskunftei. Der Verband der Gesellschaften mit beschränkter Haftung E. V. in Berlin hat am 1. Juni d. J. eine Spezial-Auskunftei über Gesellschaften mit beschränkter Haftung errichtet. Es geschah dies auf Wunsch zahlreicher Mitglieder des Verbandes, sonstiger Gesellschaften mit beschränkter Haftung und von Personen, die in irgendwelchen Beziehungen zu Gesellschaften mit beschränkter Haftung stehen.

Bank- und Börsenwesen.

Mehrfachen Anfragen zufolge geben wir im Nachstehenden die

Bedingungen für die Aufnahme in den Dienst der Reichsbank.

Die Reichsbank nimmt junge Kaufleute nur dann in ihren Dienst, wenn sie deren bedarf und macht den Eintritt von folgenden Bedingungen abhängig:

1. Der Bewerber muß unverheiratet, körperlich gesund, und ohne auffallende Bildungsfehler sein; er hat sich über seine gute Führung gehörig auszuweisen und darf keine Schulden haben;

2. er muß seiner Militärpflicht genügt haben oder militärfrei sein; jedoch können — falls sämtliche übrigen Bedingungen erfüllt sind — Anstellungsgesuche schon während der Militärdienstzeit eingereicht werden;

3. er darf bei der Einberufung nicht über 26 Jahre, wenn er seiner Militärpflicht genügt hat, nicht über 27 Jahre alt sein;

4. er muß die Reife für die erste Klasse eines Gymnasiums, eines Realgymnasiums oder einer Ober-Realschule durch den Besuch einer solchen Lehranstalt erlangt haben oder eine dementsprechende Schulbildung durch das Abgangszeugnis einer anderen höheren Lehranstalt nachweisen;

5. er muß in einem Bank- oder in einem anderen namhaften Handlungshause die Handlung ordnungsmäßig erlernt haben und dann noch einige Zeit in einem solchen als Handlungsgehilfe tätig gewesen sein — zusammen mindestens $3\frac{1}{2}$ Jahre.

Die Anstellungsgesuche sind an den Präsidenten des Reichsbankdirektoriums zu richten und müssen von den nach dem Vorstehenden erforderlichen Schul-, Militär- und kaufmännischen Zeugnissen sowie einem eigenhändig geschriebenen Lebenslauf begleitet sein.

Bewerber, die den vorstehenden Bedingungen entsprechen, werden in die Anwärterliste aufgenommen und nach Bedarf einberufen. Kann die Einberufung vor Überschreitung der Altersgrenze (s. Ziffer 3) nicht erfolgen, so wird der Bewerber in der Anwärterliste gestrichen.

Die Annahme erfolgt zunächst nur auf Probe gegen 14tägige Kündigung und vier Mark Diäten. Die förmliche Aufnahme in den Reichsbankdienst ist von dem Ausfall dieser Probe und einer Prüfung abhängig, zu der sich der Bewerber frühestens 6 Monate und spätestens 1 Jahr nach seiner Einberufung zu melden hat. Die bei der Prüfung gestellten Anforderungen werden auf besonderes Verlangen von der Reichsbank mitgeteilt.

Jeder Bankbeamte muß sich die Versetzung an jeden Bankplatz gefallen lassen, wohin er von der vorgesetzten Behörde geschickt wird.

Expansion der Deutschen Orientbank — Liquidation der Palästinabank. Die Orientfilialen der Deutschen Palästinabank gehen auf die Deutsche Orientbank über. Es handelt sich dabei um die Filialen in Jaffa, Jerusalem mit zwei Agenturen in Nablus und Nazareth und die Filialen in Haifa, Beirut, Damaskus, Tripoli und Alexandrette. Mit Ausnahme von Alexandrette unterhielt die Deutsche Orientbank bisher in keinem dieser Orte Zweigniederlassungen, so daß durch die jetzige Transaktion das Arbeitsfeld des Instituts mit einem Schlage wesentlich erweitert wird. Man verspricht sich in den Kreisen der Verwaltung der Deutschen Orientbank auch deswegen eine günstigere Entwicklung der übernommenen Filialen, weil die Deutsche Orientbank im Gegensatz zu der Deutschen Palästinabank sich ausschließlich dem Orientgeschäft widmen kaun.

Annahme der Südbahnsanierung. Die Versammlung der Aktionäre der österreichischen Südbahn nahm die Anträge der Verwaltung an. Diese ist demnach berechtigt, eine 4½%ige Obligationenanleihe im Nominalbetrage von 150 Mill. Fr. und eine Herabsetzung des Aktienkapitals von 364 098 000 Fr. durch Abstempelung der Aktien von 500 Fr. auf 200 Fr. auf 145 639 200 Fr. vorzunehmen.

Scheckgesetz für die Türkei. Bis vor kurzem galt der Scheck in der Türkei nicht als gesetzliches Zahlungsmittel. Die Regierung hat ein Scheckgesetz ausgearbeitet, das im wesentlichen auf den Kodifizierungsarbeiten der Haager Konferenz von 1912 basiert und welches nun in Kraft getreten ist, so daß nunmehr der Scheck in der Türkei volle Rechtskraft erlangt hat.

Internationale Balkan-Bank A.-G. Zur Gründung einer internationalen Balkan-Bank hat sich in Bukarest ein Komitee gebildet. Der Hauptsitz des neuen Bankunternehmens soll Bukarest werden. Filialen sollen an den bedeutendsten Plätzen der Balkanländer, insbesondere auch in Albanien und Mazedonien errichtet werden. Das Unternehmen soll sich außer den üblichen bankgeschäftlichen Transaktionen auch mit dem kommissionsweisen Import und Export von Cerealien und anderen Werten befassen. Daneben soll auch Hypothekenkredit gewährt werden. Als besonderen Programmpunkt erwähnt der Prospekt des vorbereitenden Komitees die Nutzbarmachung der Mineralschätze der Balkanländer. Das Kapital der Gesellschaft wird zunächst 5 Mill. Francs betragen.

Getreidebeleihungen der Russischen Reichsbank 1913/14. Die Russische Reichsbank sucht die Realisation der diesjährigen Ernte durch eine breitangelegte Entwicklung der Getreidebevorschussung zu erleichtern, unter Aufrechterhaltung aller derjenigen Vergünstigungen, die in den letzten Jahren zur Förderung dieser Operation in Anwendung gelangten.

Diese Vergünstigungen bestehen in folgendem:

1. Verbilligung des Kredits: a) durch Erhebung eines niedrigeren Zinssatzes für Getreidevorschüsse, als des allgemeinen (zurzeit 6%) und Ermäßigung desselben um ½% für Vermittler aller Kategorien; b) durch Abschaffung der Kommissionsgebühren von ½ und ¼% und c) durch tunlichste Einschränkung der Spesen der Darlehnsnehmer für Aufbewahrung, Verwiegung und Vermessung der verpfändeten Produkte;

2. Beschleunigung des Geschäftsverfahrens, betreffend Getreidedarlehen; zu diesem Zwecke: a) werden Maßnahmen ergriffen zur tunlichsten Beschleunigung der Bewilligung der Darlehnsgesuche und b) wird in möglichst großem Umfang die Annahme von Getreide zur Beleihung durch Beamte anderer Ressorts und der Semstwobehörden geübt werden;

3. Annäherung des Kredits der Reichsbank an die Produzenten durch: a) Eröffnung von Agenturen, b) Vermehrung der Zahl der Vermittler, c) Eröffnung von speziellen Krediten an die Kleinkreditanstalten, d) Erweiterung der Vermittlertätigkeit der Privatbanken durch Erleichterung des Rückversatzes des von ihnen bevorschußten Getreides bei der Reichsbank und durch Rückdiskontierung von Wechseln mit sechsmonatlichem Ziel in der Herbstperiode und e) Betrieb der Getreidebevorschussung in den Elevatoren der Bank.

Der *Banco del Comercio in Buenos Aires* hat eine Devisenabteilung (Oficina de Giros) errichtet und tritt somit nach vierzehnjähriger Tätigkeit als reine Kreditbank auch in die Reihe der mit Europa arbeitenden Banken Argentiniens. Auch soll für die nächste Zeit eine Erhöhung des Kapitals geplant sein. Der Banco de Comercio ist eine rein argentinische Bank.

Einrichtungen zur Förderung des Handels.

Eine weitere neue Balkan-Vereinigung. Um der deutschen Industrie den gebührenden Platz auf dem Balkanmarkt zu sichern, hat eine Anzahl der namhaftesten deutschen Firmen den „Deutschen Balkan-Verein" gegründet, der mit Unterstützung aller in Betracht kommenden Faktoren, der Konsulate, Handelskammern usw. unter sach- und ortskundiger Leitung den Balkanmarkt planmäßig bearbeiten wird. Der Verein wird in den wichtigsten Handelszentren des Balkans zuverlässige Vertrauensmänner und Rechtsbeistände unterhalten, die die Zentralstelle über alle wirtschaftlichen Vorgänge auf dem Balkan informiert und erforderlichenfalls zugunsten der Vereinsmitglieder interveniert. Satzungen und sonstige Drucksachen sind von der Geschäftsstelle in Berlin W 35, Lützowstraße 89, zu beziehen. Dem Präsidium gehören u. a. der Geheime Legationsrat Dr. von Jacobs, Direktor der Deutschen Levante-Linie (Hamburg) und der Berliner Kommerzienrat Max Grätz, Reichstagsabgeordneter Generaldirektor H. Willi Stöve und Dr. jur. Röseler an.

Entscheidungen.

Das Reichsgericht gegen skrupellose Geschäftsführung. In dem Kampfe, den das Reichsgericht um das wirkliche Recht gegenüber formellen Berechtigungen führt, erscheint eine neue Entscheidung (vom 23. Oktober 1913, abgedruckt in dem soeben erschienenen Band 83 der Reichsgerichts-Entscheidungen in Zivilsachen Seite 201) von besonderem Interesse. Es ist darin ganz deutlich zum Ausdruck gebracht, daß der geschäftliche Gesichtspunkt des Verdienens und die unbedenkliche Einholung von Zustimmungen durchaus nicht unter dem Schutze der Rechtsordnung steht, sondern daß von dem Kaufmann trotz aller spekulativen Gewandheit doch der Gesichtspunkt einwandfreier Betätigung nicht verlassen werden darf.

Die Sache war, kurz gesagt, die, daß eine Firma einer anderen eine wertvolle Gobelin-Garnitur zum Verkauf übergeben hatte, wobei ausgemacht war, daß

diese Garnitur nicht unter 15 000 M verkauft werden sollte, daß der verkaufenden Firma 10% des Erlöses und der diese Summe übersteigende Betrag, den sie etwa erzielen würde, zufallen sollte. Die Einzelheiten interessieren hier nicht näher. Wesentlich ist, daß die verkaufende Firma nun ein paarmal versucht hat, den Eigentümer der Gobelin-Garnitur zu einem Einverständnis mit einem wesentlich niedrigeren Verkaufspreise, nämlich bis zu 7500 M zu veranlassen. Da nun dieser Eigentümer aus den wiederholten Anfragen glaubte entnehmen zu müssen, daß die Garnitur zu dem anfangs von ihm geforderten Preise gänzlich unverkäuflich sei, so gab er brieflich sein Einverständnis mit einem Verkaufe zu 7500 M. Dieses ausdrücklich und klar gegebene Einverständnis suchte sich die verkaufende Firma zunutze zu machen in einem Augenblicke, wo sie bereits von einem Kauflustigen ein Angebot auf die Garnitur von 16 000 M erhalten hatte. Die Firma war also der Meinung, daß es ein ihr zufallender Geschäftsgewinn wäre, wenn sie den Eigentümer der Garnitur zu einem Einverständnis mit dem wesentlich niedrigeren Verkaufspreise bestimmte. Das Reichsgericht hat aber ein solches Vorgehen keineswegs als das eines auf Gewinn arbeitenden Kaufmannes betrachtet, sondern arglistige Täuschung als gegeben erachtet. Denn es ließ sich einwandfrei nachweisen, daß es sich hier um ein Kommissionsgeschäft der verkaufenden Firma handeln sollte und nicht um eine Spekulation im freien Verkehr, bei der etwa der Kaufmann durch Glückszufall besonders billig einkaufte, um wiederum durch Glückszufall mit bedeutendem Gewinn verkaufen zu können.

Das Reichsgericht verwies dabei auf eine frühere Entscheidung aus dem Jahre 1911, wo es auch einen Fall arglistiger Täuschung zu beurteilen hatte, in welchem es sich darum handelte, daß bei einer handelsgerichtlichen Eintragung das Einverständnis der Berechtigten schriftlich vorlag und dennoch sich als rechtlich unbedeutsam erweisen mußte. Dort lag der Fall so, daß ein Gesellschafter einer offenen Handelsgesellschaft verstorben war und die beiden anderen Gesellschafter die Firma übernehmen wollten. Sie legten nun der Witwe des Verstorbenen eine Erklärung zur Unterschrift vor, mit welcher sie die Änderung im Handelsregister beantragten. Die Witwe unterschrieb auch diese Erklärung in der Meinung, daß ihre eigenen Rechte dabei gewahrt seien, was jedoch nicht der Fall war. Nun verkannte das Reichsgericht durchaus nicht die Schwierigkeit, in der es sich bei der Beurteilung dieser Sachlage befand. Denn es mußte einerseits von dem Unterzeichner mit Rücksicht auf die Sicherheit des Verkehres verlangen, daß er nur dann ein Schriftstück unterzeichnet, wenn er dessen Inhalt kennt, daß also der, der blindlings unterschreibt, im allgemeinen die Folgen gegen sich gelten lassen muß. Es fragt sich also hier, ob nicht von seiten der anderen eine arglistige Täuschung vorlag, die für den Unterschreibenden ein Grund zur Anfechtung seiner Erklärung abgab. Das Reichsgericht äußerte sich dabei u. a. so:

„Unterzeichnet jemand eine Urkunde, ohne sie gelesen zu haben und ohne daß sie ihm vorgelesen wird, so kann der Tatbestand ein verschiedener sein. Selbstverständlich ist eine Anfechtung wegen Irrtums ausgeschlossen, wenn die Unterzeichnung im Bewußtsein der Unkenntnis des Inhalts der Erklärung und ohne jede Vorstellung davon erfolgt. Da der Unterzeichnende in solchem Falle schlechterdings nichts über den Erklärungsinhalt denkt, denkt er eben auch nichts Irriges darüber, so daß mit bezug auf jenen Inhalt nichts weiter als die reine Unwissenheit vorhanden ist.

Dieser Gesichtspunkt rechtfertigt den häufig ausgesprochenen Satz, der im Interesse der Verkehrssicherheit nicht entbehrt werden kann, daß der Einwand allein, man habe die Urkunde vor der Unterzeichnung nicht gelesen, sie sei auch nicht vorgelesen, nicht zugelassen werden darf.

... Allein man kann eine Urkunde blindlings unterzeichnen, ohne das Bewußtsein zu haben, daß man ihren Inhalt nicht kennt. War man z. B. der Meinung, die Urkunde gebe die vorausgegangenen Vertragsberedungen wieder, so greift, wenn man sich darin täuschte, die Anfechtung wegen Irrtums Platz.

Hierhin würde auch der vorliegende Fall gehören, wenn die Klägerin geglaubt haben sollte, das Schreiben vom 9. Mai 1908 melde nur den Tod ihres Ehemanns an...

... Der Begriff des Kausalzusammenhangs schließt es nicht aus, daß der Erfolg durch mehrere Ursachen herbeigeführt wird. Eine Willenserklärung ist anfechtbar nach § 123 BGB., wenn eine arglistige Täuschung auch nur mitbestimmend für ihre Abgabe geworden ist.

... Haben die Beklagten die Unklarheit der Klägerin über die Rechtslage bemerkt, so war es ihre Pflicht, sie aufzuklären. Sie durften nicht dazu schweigen, daß ihnen ein wertvolles Vermögensstück, wie die Firma, ohne Gegenleistung allein aus dem Grunde ausgeliefert wurde, weil die Klägerin die ihr zustehenden Rechte verkannte. Eine arglistige Täuschung kann auch durch Stillschweigen begangen werden, wenn Treu und Glauben nach der Verkehrsauffassung das Reden erfordern."

Mit diesen ohne Zweifel der Billigkeit und dem wirklichen Rechte entsprechenden Entscheidungen hat das Reichsgericht auch hier die geschäftliche Unehrlichkeit aus dem Hause gejagt. Es ist nicht zu verkennen, daß eine konsequente Durchführung solcher Rechtsprechung geeignet ist, skrupellose Geschäftspraktiken einzudämmen. Nur liegen die Dinge leider nicht immer so klar wie in diesen beiden Fällen.

Alexander Elster.

Vom Exportmarkt.

1. Juli 1914.

Die abgeschlossenen Import- und Exportzahlen für Deutschland, Frankreich, die Vereinigten Staaten von Amerika und England liegen nunmehr für das erste Quartal 1914 vor und geben reichliches Material für Betrachtung. Deutschland, das im Jahre 1912 für 129 596 000 engl. Pfd. Sterling Waren importierte, steigerte diese seine Importe für die ersten drei Monate des Jahres 1913 auf 133 641 000 Pfd. Sterl. und erreichte in den ersten drei Monaten dieses Jahres 134 675 000 engl. Pfd. Sterl. Seine Kaufkraft steigerte sich daher in diesen letzten drei Jahren innerhalb der Periode des ersten Quartales dieser drei Jahre um etwa 5 Mill. Pfd. Sterl., soweit der Import für den eigenen Konsum in Frage kam. Deutschland hat damit fortdauernd weniger bezogen als wie Frankreich, die Vereinigten Staaten und England, für welche sich die in Frage kommenden Zahlen wie folgt stellen:

	1912	1913	1914
England	156 638 000	165 193 000	167 632 000
Frankreich	84 123 000	85 432 000	92 704 000
Amerika	90 698 000	97 588 000	100 983 000

Es wäre nun allerdings vollkommen verkehrt, von diesen Zahlen Schlüsse auf die wirtschaftlichen Erfolge jedes dieser Länder ziehen zu wollen, ja es dürfte sich herausstellen, daß solche Schlüsse zu absolut falschen Resultaten führen würden. Bemerkenswert ist nur der geringe Fortschritt, welchen die Importe der Vereinigten Staaten in den ersten drei Monaten dieses Jahres gegen die Fortschritte der ersten drei Monate 1913 im Verhältnisse zu 1912 gemacht haben. Während nämlich die Zunahme von 1912 auf 1913 nahezu 11 Mill. Pfd. Sterl. betrug, ist sie im letzten Jahre nur wenig mehr als drei-ein-drittel Mill. Pfd. Sterl. gewesen. Man wird natürlich sofort zu der Ansicht neigen, daß dies in irgendeiner Beziehung zu der Änderung in dem Zolltarif steht, und sicher spielt auch diese Änderung etwas in der Gruppierung dieser Zahlen mit, dennoch bleibt sie aber nicht die einzige und ist auf keinen Fall eine befriedigende Erklärung. Gewöhnlich machen sich solche bedeutenden Bezüge

von ausländischen Waren nur immer dann bemerkbar, wenn der kommende Zoll eine wesentliche Erhöhung der Zollsätze bringt. Dieses ist aber im letzten Jahre in den Vereinigten Staaten eigentlich nicht der Fall gewesen. Nahrungsmittelzufuhr und Rohmaterialieneinfuhr müssen in gewisser Beziehung für diese Erscheinung mit verantwortlich gemacht werden. Weiter aber spielen auch sicher Konjunkturschwankungen bei derselben eine sehr bedeutende Rolle. Dieses wird klarer, wenn man auch die Ausfuhrseite der amerikanischen Wirtschaftsstatistik mit in den Kreis dieser Betrachtungen zieht. Die nachfolgenden Zahlen geben die Ausfuhrstatistik der vier oben erwähnten Länder während der ersten drei Monate der letzten drei Jahre:

	1912	1913	1914
Deutschland	101 591 000	120 155 000	124 227 000
England	118 621 000	127 308 000	133 587 000
Frankreich	59 760 000	654S1 000	65 071 000
Amerika	124 869 000	124 761 000	116 084 000

Es zeigt sich demnach sofort, daß, während die Vereinigten Staaten in den ersten drei Monaten der letzten zwei Jahre über 124 Mill. Pfd. Sterl. Wert exportierten, ihr Export während des laufenden Jahres in derselben Zeit um beinahe 6 700 000 engl. Pfd. Sterl. gefallen ist. Der Sturz ist so bedeutend und so unerwartet, daß er sicher einiger Erklärungen bedarf. Man hatte allerdings schon wiederholt auf die augenblickliche ungünstige Lage in den Vereinigten Staaten hingewiesen, man konnte aber nicht annehmen, daß diese in einer solchen Weise die Ausfuhr beeinflussen würde, zumal gerade diese durch die niedrigeren Preise für viele Rohmaterialien, die durch den neuen Zoll möglich geworden waren, sehr unterstützt wurde. Es zeigt sich hier zum ersten Male, welchen grundlegenden Fehler die amerikanische Regierung mit Bezug auf ihre neue süd- und mittelamerikanische Politik gemacht hat.

Südamerika ist einer der kompliziertesten Märkte, mit welchen die Interessenten des Weltmarktes heute zu rechnen haben. Seine Gesundung hatte in den letzten Jahren dank der großzügigen Finanzpolitik der europäischen Märkte, besonders seitens Londons, große Fortschritte gemacht und man hoffte, daß es auf diese Weise gelungen sei, auch die revolutionäre Tendenz der südamerikanischen Völker langsam aus der Berechnung auszuschalten. Daß dies nicht gelungen ist, hat das letzte Jahr und haben weiter die letzten Monate gezeigt. Die direkte Ursache für diesen Fehlschlag ist die Politik des Präsidenten Wilson oder vielleicht noch mehr die seines Ministers des Auswärtigen, Bryans. Es scheint, daß ein Präsident selten einen größeren Mißgriff getan hat, als wie Präsident Wilson, als er Bryan zu seinem auswärtigen Minister machte. Die Person Bryans mag viel Bestechendes an sich gehabt haben, er hatte eine große Gefolgschaft im Lande und seine unbezweifelte Genialität als Journalist und Unterhändler ließen vermuten, daß er auch einen guten Vertreter der auswärtigen Politik der Vereinigten Staaten machen würde. Er scheint aber eines nicht für seinen Posten mitgebracht zu haben und dieses ist eine genaue Kenntnis der südamerikanischen Nationen und ihres Charakters. Seitdem er in dem Ministerium des Auswärtigen sitzt, ist die früher verhältnismäßig gesunde wirtschaftliche Lage Südamerikas rapid vom unbefriedigenden zum schlechten übergegangen und heute befindet sich der ganze südamerikanische Markt in einem hoffnungslosen Durcheinander, so daß Jahre einer zielbewußten und starken Finanzpolitik notwendig sein werden, um ihn wieder zu dem alten Zustand zurückzuführen. Die Weiterblickenderen der europäischen und amerikanischen Finanzleute und Institute haben die Unmöglichkeit eines Fortdauerns der Verhältnisse in Südamerika auch bereits eingesehen und es scheint, daß sich endlich ein Finanzkonsortium, bestehend aus amerikanischen, deutschen und englischen Finanzleuten, gebildet hat, um die Sanierung einiger Teile des Marktes in die Hand zu nehmen. Dieses Ereignis ist von einer deutschen Zeitschrift als ein In-das-Schlepptaunehmen der deutschen Finanz durch die Amerikaner bezeichnet worden; doch darf man diese Darstellung unbedingt als ein Mißverstehen der wirklichen Sachlage bezeichnen. Es ist zu hoffen, daß durch dieses intime Zusammenarbeiten der Finanz der beiden Welten mit der Zeit eine gesundere Basis für die Weiterentwicklung des südamerikanischen Marktes geschaffen wird, ohne die auch kaum an eine Finanzierung der verschiedenen nationalen Bedürfnisse Brasiliens und Argentiniens gedacht werden kann, die aber unbedingt erfolgen muß. Diesbezügliche Unterhandlungen sind bereits seit geraumer Zeit im Gange, sind jedoch immer wieder aufgeschoben worden. Bis diese verschiedenen Finanzierungsprojekte zur Durchführung gekommen sind, ist kaum auf eine Besserung der Situation in Südamerika zu rechnen. Andererseits kann eine Durchführung der Projekte nicht stattfinden, wenn die amerikanische Regierung ihre Haltung gegenüber europäischen Finanzprojekten in Südamerika nicht einer wesentlichen Änderung unterzieht.

Präsident Wilson und seine Ratgeber dürften aber die Notwendigkeit dieser Änderungen sehr bald einsehen, denn der weiter oben erwähnte Rückgang der Exporte der Vereinigten Staaten, der zum Ausgange dieser Betrachtung gemacht worden war, hat sicher viel mit der Störung des südamerikanischen Geschäftes zu tun. Allerdings ist besonders auf den großen Ausfall in Mexiko hingewiesen worden; die Unzufriedenheit der südamerikanischen Staaten mit der amerikanischen Regierung zeigt sich aber an allen Stellen und übt einen sehr bedeutenden Einfluß auf die nordamerikanischen Handelsbeziehungen mit Südamerika aus. Die Situation kann kaum viel länger hinausgezogen werden, da natürlich die Vereinigten Staaten mit der nächstjährigen Eröffnung des Panamakanals zu rechnen haben werden, deren moralischer Effekt auf Südamerika einschließlich der großen Ausstellung in San Franzisko natürlich durch die augenblicklichen Schwierigkeiten sehr gefährdet erscheint.

Sehr wahrscheinlich besteht ein enger Zusammenhang zwischen dem Rückgange in dem Export der Vereinigten Staaten und den geringeren Fortschritten oder auch Rückgängen in anderen Ländern. Deutschland, dessen Export in den letzten Jahren so bedeutende Fortschritte gemacht und selbst England in den Schatten gestellt hatte, ist in dem ersten Vierteljahre des laufenden Jahres in seinen Fortschritten hinter England zurückgeblieben, und während die englischen Exporte um ca. 6 Mill. Pfd. Sterl gestiegen sind, sind die deutschen nur um etwa 4 Mill. Pfd. Sterl. vorwärts gekommen. Frankreich hat sogar einen Rückschlag gesehen. Für die meisten anderen Länder liegen die abgeschlossenen Statistiken erst für die ersten zwei Monate des laufenden Jahres vor. Es ist erfreulich festzustellen, daß Rußland in dieser Zeit sowohl seinen Import als Export gegen das Vorjahr verbessert hat, was ganz besonders wichtig ist, als die verschiedenen Messen im letzten Jahre kaum sehr große Hoffnungen für die geschäftliche Entwicklung Rußlands in dem laufenden Jahre ließen. Belgien ist sowohl im Import als Export stehen geblieben, während Spanien etwas weniger gekauft und verkauft hat. Italien zeigt ebenso unbedeutende Verluste auf beiden Seiten der Bilanz. Österreich-Ungarn hat etwas mehr importiert, zeigt aber einen allerdings ebenfalls sehr geringen Verlust auf der Exportseite. Die ägyptischen Verluste sind gering und kommen so gut wie nicht in Frage. Japan zeigt dagegen eine geringe Aufbesserung sowohl im Import als Export, was ein erfreuliches Zeichen für die Besserung der wirtschaftlichen Lage in Japan ist. Seit derselben Zeit des Jahres 1912 hat Japan sogar sehr gute Fortschritte als Kunde und als Verkäufer gemacht. Indien hat seine Situation

etwas gebessert, während Kanada einen sehr bedeutenden Fall von 5 1/2 Mill. Pfd. Sterl. auf der Importseite zeigt, im Export aber um etwa 3/4 Mill. zugenommen hat. Australien hat als Kunde ein klein wenig zugenommen, hat dagegen seinen Export um über 3 Mill. vermehrt. Südafrika hat andererseits einen Rückgang in seinen Exporten zu melden.

Das letztere kann leider nicht sehr überraschend kommen, denn die Nachrichten aus Südafrika sind schon seit einiger Zeit nicht sehr günstig gewesen. Das Wetter ist in einzelnen Gegenden der südafrikanischen Union den Landwirten nicht günstig gewesen und dieses macht sich jetzt in den Bezügen derselben von dem Weltmarkt kenntlich. In einem Staate, dessen Einnahmen zum großen Teile aus der Landwirtschaft fließen, spielt natürlich das Wetter eine sehr bedeutende Rolle. Mehrere Monate der Trockenheit in den ehemaligen Burenstaaten haben einen mehr als ungünstigen Einfluß auf die Ernteaussichten daselbst gehabt und dieses macht sich nunmehr in den Bestellungen bemerkbar. Die Händler werden von der augenblicklichen Depression nicht unvorbereitet getroffen. Dieselbe zeigte sich schon seit einiger Zeit und es ist daher möglich geworden, Vorkehrungen zu treffen. Dieses erklärt, warum die Bestellungen von Südafrika schon während der ersten Monate des Jahres nachzulassen anfingen. Es ist kaum zu hoffen, daß sie sich viel bessern werden. Allerdings hat sich die augenblickliche Depression nicht über den ganzen südafrikanischen Markt ausgedehnt und in einigen Gegenden scheinen normale Verkaufsbedingungen zu herrschen. Die Tatsache, daß trotzalledem merkliche Rückgänge in der Einfuhr stattgefunden haben, zeigt aber um so mehr, wie sehr die wirklich betroffenen Gegenden gelitten haben müssen.

Die Situation in Australien zeigt eine wesentliche Besserung. Allerdings ist der Fortschritt in den Bestellungen gegenüber dem Jahre 1913 zurzeit noch sehr gering, aber die Exporte sind sehr beträchtlich in die Höhe gegangen, was eine Steigerung der Kaufkraft des Landes während der kommenden Monate erwarten läßt. Australien hat neue Absatzgebiete für seine landwirtschaftlichen Produkte gefunden, hat sich vor allen Dingen einen wesentlich größeren Markt für seine Fleischproduktion geschaffen. Die Folge davon ist, daß es größeren Wohlstand an sich ziehen muß, und es ist nicht unmöglich, daß Australien einer genau so großen Entwicklung entgegengeht, wie sie Argentinien dank seiner bedeutenden Liefermöglichkeiten für Fleisch durchgemacht hat. Die australische Regierung scheint dabei vorsichtiger zu sein als die argentinische und sie hat frühzeitig dafür gesorgt, daß die verschiedenen Manipulationen, welche schließlich zu den heutigen, nur wenig befriedigenden Verhältnissen in Argentinien geführt haben, in Australien unmöglich sein werden. Gleichzeitig ist kaum zu befürchten, daß die radikalen Elemente innerhalb der australischen Parteien jemals für irgendeine Gesetzgebung zu haben sein werden, die geeignet ist, die Vertrustung oder Cornerung von Nahrungsmitteln zu fördern.

Die Situation in Europa selber bleibt leider fortgesetzt wenig zufriedenstellend. Die Wirren in Albanien drohen noch immer und ehe dieselben nicht definitiv beigelegt sind, muß stets eine Wiederholung der Szenen der letzten Jahre befürchtet werden. Größere Bankerotte in Rumänien haben dabei keineswegs das Zutrauen des Marktes in die nächste Zukunft der Balkanstaaten gefördert, wenn sich auch nicht leugnen läßt, daß die türkische Kundschaft sich unerwartet gut gehalten hat und daß in der eigentlichen Türkei die Zahlungen wohl langsam, aber doch mit einiger Sicherheit einzugehen scheinen. Das Geschäft in Österreich dürfte kaum wieder zur Blüte gelangen, ehe seine Geschäftsleute nicht volles Zutrauen in die Sicherheit der politischen Lage gewonnen haben.

Ludwig W. Schmidt.

Export — Import.

Der Außenhandel der führenden Handelsstaaten. Nachdem nunmehr die Statistik des Außenhandels im Jahre 1913 von fünf führenden Handelsländern, nämlich von Deutschland, Großbritannien, den Vereinigten Staaten von Nordamerika, Frankreich und Belgien vollständig vorliegt, ist es möglich, die Ein- und Ausfuhrziffern dieser Staaten miteinander zu vergleichen. Nach einer interessanten Zusammenstellung der Zeitschrift „The India Rubber World" betrug der Wert der Einfuhr und ihrer prozentualen Zunahme gegen das Jahr 1912 in Dollars:

Deutschland	*2629285000*	*(+ 0,03)*
Großbritannien . . .	3296890000	(+ 4,0)
Vereinigte Staaten . .	1793038480	(+ 1,5)
Frankreich	1701675000	(+ 3,2)
Belgien	916725000	(+ 0,63)

In der Einfuhr steht also Großbritannien weitaus an erster, Deutschland an zweiter Stelle. Während aber Großbritannien eine starke prozentuale Zunahme des Wertes der Einfuhr zu verzeichnen hat, war diese für Deutschland im letzten Jahre sehr gering. Von besonderem Interesse sind aber in Anbetracht der heftigen Konkurrenz Deutschlands mit Großbritannien und den Vereinigten Staaten die Ausfuhrziffern. Diese und die Zunahme bzw. Abnahme gegen 1912 stellten sich wie folgt:

Deutschland	*2478150000*	*(+ 11,1)*
Großbritannien . . .	2627305000	(+ 7,2)
Vereinigte Staaten . .	2448576614	(+ 3,5)
Frankreich	1375075000	(+ 2,3)
Belgien	715365000	(+ 6,3)

Demnach steht zwar Großbritannien immer noch an der Spitze der Exportstaaten, doch ist ihm Deutschland schon bedenklich nahegerückt, und mit Rücksicht auf die erhebliche prozentuale Zunahme gegen 1912 ist es keineswegs ausgeschlossen, daß es England in den nächsten Jahren überflügeln wird.

Ein deutsches Syndikat für den Auslandsnachrichtendienst hat sich gebildet, das, auf einem schon bestehenden Nachrichtenbureau fußend, seine Tätigkeit nach und nach über die ganze Welt ausdehnen und vor allen Dingen die tendenziösen Nachrichten und Angriffe gegen Deutschland in geeigneter Form erwidern bzw. durch geschickte Lanzierung von Artikeln die Kenntnis von dem Stand der deutschen Industrie und von unseren kulturellen Errungenschaften im Auslande verbreiten will.

Es handelt sich bei dem Unternehmen vorläufig um ein zwangloses Syndikat auf drei Jahre, das später eine festere Form erhalten soll. Der Jahresbeitrag für die Mitgliedsfirmen beträgt mindestens 1000 M. Bedeutsam ist, daß das Auswärtige Amt dem Syndikat einen Zuschuß von 250 000 M zugebilligt hat, unter der Bedingung, daß von der Industrie die gleiche Summe aufgebracht werde.

Bau von Kornniederlagen in Rußland. Von dem Harkoffer Rayonkomitee zur Regelung des Frachtenverkehrs auf den Bahnen ist beschlossen worden, im Gouvernement Poltawa eine Anzahl Kornniederlagen für die Reichsbank zu errichten. Es sollen im ganzen 10 Elevatoren für insgesamt 7 1/2 Mill. Pud Getreide, darunter für 900 000 Pud in Poltawa, für 400 000 Pud in Kobeliaki, für 1 300 000 Pud in Krementschug, für 500 000 Pud auf der Station Wesselyj Podol, für 900 000 Pud in Romny, für 600 000 Pud auf der Station Grebenka, für 300 000 Pud in Priluki und für 500 000 Pud in Tscherkassy (Gouvernement Kiew), erbaut werden.

Ferner hat die Abteilung der Russischen Reichsbank in Harkoff in Rußland beschlossen, im Gouvernement Harkoff 4 Getreide-Elevatoren mit einer Gesamttragfähigkeit von 2 800 000 Pud zu errichten, und zwar in Harkoff einen Elevator von 1 500 000 Pud, in Lichatschewo an den Südbahnen einen Elevator von

500 000 Pud, in Barwenkowo an den Südbahnen einen Elevator von 400 000 Pud, und in Swatowo an der Jekaterinenbahn einen Elevator von 400 000 Pud Tragfähigkeit.

Kyoto, das zukünftige Seidenzentrum Japans. Yokohama, das seitherige japanische Seidenzentrum, läuft jetzt Gefahr, seine Vorherrschaft an Kyoto zu verlieren. Seitdem nämlich die Ausfuhr über Sibirien erfolgen kann, liegt für den südlichen Teil Japans Kyoto, von wo die Schiffsverladung direkt nach Wladiwostok erfolgen kann, viel vorteilhafter als Yokohama. Infolgedessen ist die Vereinbarung mit Rußland dahin ergänzt, daß die Verschiffung anstatt in Tsuruga auch in Kyoto zum gleichen Satze erfolgen kann. Bereits haben große Seidenhändler in Yokohama ihren Geschäftssitz nach Kyoto verlegt. Die japanische Rohseide geht hauptsächlich nach Nordeuropa und es wird durch die Verbilligung und Beschleunigung des Seidentransportes über Sibirien auch ein Aufschwung der nordeuropäischen Seidenindustrie erwartet. Rußland hat in dieser Erwartung und um Moskau zum Zentralpunkt für Nordeuropa zu machen, in dieser Stadt große Lagerhäuser errichtet, die als „zollfreies Lager" behandelt werden.

Errichtung eines ständigen Musterlagers in Karlsbad. Die Handels- und Gewerbekammer in Eger hat die Einrichtung eines ständigen Musterlagers in Karlsbald nach Vorbild der in Stuttgart, Dresden und Wien bestehenden gleichartigen Unternehmungen beschlossen.

Das in Karlsbad geplante Musterlager, dessen Benutzung lediglich den im Kammerbezirk Eger ansässigen Fabrikanten, Gewerbetreibenden und sonstigen Interessenten zustehen wird, soll eingeteilt werden in eine dem Publikum allgemein zugängliche Abteilung, die einen Überblick über die im Kammerbezirk erzeugten Waren geben soll, sowie in eine den entsprechend legitimierten Exporteuren, Grossisten und Händlern reservierte Abteilung. Ein Hauptzweck des Musterlagers wird die Hebung des Exports ins Ausland bilden. Aus diesem Grunde ist das vom internationalen Publikum so zahlreich besuchte Karlsbad gewählt worden.

Im Bezirke der Handelskammer in Eger liegt bekanntlich eine große Anzahl von Porzellan-, Glas- und Textilwaren-Fabriken. Ferner werden dort u. a. Leder- und Papierwaren sowie Musikinstrumente in bedeutendem Maße erzeugt.

Fusion.

Fusion in der Automobilindustrie. Die im vorigen Jahre mit 4,4 Mill. M Kapital gegründeten Hansa-Automobilwerke Akt.-Ges. in Varel beabsichtigen die Norddeutsche Automobil- und Motor-Akt.-Ges. in Bremen, an der der Norddeutsche Lloyd interessiert ist, aufzunehmen. Es wird eine Erhöhung des Aktienkapitals auf 10 Mill. M erfolgen. Der Sitz der Gesellschaft soll nach Bremen verlegt werden, und die Firma soll in „Hansa-Lloydwerke Akt.-Ges." geändert werden.

Handelshochschulnachrichten.

Am 2. Pfingstfeiertag tagten auf Anregung des Herrn Prof. Dr. Nicklisch in Mannheim und auf Einladung des Herrn Studiendirektors Prof. Dr. Adler in den Räumen der Handelshochschule Leipzig die Dozenten für Privatwirtschaftslehre der Handelshochschulen. Von den Herren Prof. Dr. Schär und Prof. Hellauer in Berlin wurden Vorträge über die Methode, den Ausbau und die Ziele der Privatwirtschaftslehre (Handelsbetriebslehre) gehalten, an die sich eine sehr lebhafte und anregende Aussprache anschloß. Es wurde beschlossen, derartige Zusammenkünfte in regelmäßigen Zwischenräumen von zwei Jahren auch weiterhin zu veranstalten. Zu diesem Zwecke wurde eine Arbeitskommission gewählt mit den Herren Prof. Dr. Nicklisch, Mannheim, Prof. Schmalenbach, Köln, Prof. Dr. Schär, Berlin, Regierungsrat Prof. Schmid, Wien, Prof. Debes, St. Gallen. Als nächster Versammlungsort wurde Köln bestimmt.

Handelshochschule zu Leipzig. Die Immatrikulationen des Sommersemesters lieferten folgendes Ergebnis:

Es wurden 126 Studierende, nämlich 64 Inländer und 62 Ausländer neu aufgenommen. Von den Inländern stammen 32 aus Sachsen, 29 aus Preußen und 10 aus den übrigen deutschen Bundesstaaten. Von den Ausländern kommen 21 aus Rußland, 15 aus Österreich-Ungarn, 15 aus Bulgarien und 11 aus anderen Ländern.

Von diesen Immatrikulierten besitzen 26 das Reifezeugnis eines Gymnasiums, 11 eines Realgymnasiums, 9 einer Oberrealschule, 34 einer höheren Handelsschule. 9 Studierende sind seminaristisch vorgebildete Lehrer, 37 Kaufleute mit Einjährig-Freiwilligen-Zeugnis und kaufmännischer Praxis.

Die Gesamtfrequenz der Hochschule beträgt augenblicklich 510 Studierende, sowie etwa 60 Hörer, meist Studierende der Leipziger Universität.

Zur Diplomprüfung meldeten sich 67 Kandidaten, von denen 8 wieder zurücktraten. Von den 59 Übriggebliebenen bestanden 2 mit der Note I, 15 mit Note II, 18 mit Note III und 15 mit Note IV; 9 Kandidaten mußte ein Zeugnis verweigert werden.

Zur Lehramtsprüfung hatten sich 18 Kandidaten gemeldet, von denen 6 wieder zurücktraten. Von den übrigen 12 Kandidaten bestanden 2 mit Note II, 8 mit Note III, 15 mit Note IV und 1 Kandidat hatte keinen Erfolg.

Die Bücherrevisorenprüfung fand schon anfangs März statt. Sämtliche 9 angemeldeten Kandidaten bestanden die Prüfung und zwar 3 mit Note I, 4 mit Note II und 2 mit Note III.

Auszeichnungen an der Handelshochschule zu Leipzig. Den Herren Dozenten Prof. Dr. Döll und Prof. Dr. Kämpfe ist von S. M. dem König das Ritterkreuz 1. Klasse vom Albrechtsorden verliehen worden.

Handelshochschule Mannheim. Im Sommersemester 1914 sind an der Handelshochschule Mannheim 195 Studierende, 265 Hospitanten und 50 Hörer vorhanden, außerdem 677 Besucher von Vorträgen. Dies bedeutet gegenüber dem Sommersemester 1913 einen Zuwachs von 55 Studierenden.

Der Verband deutscher Diplom-Kaufleute, die Vereinigung der Inhaber des kaufmännischen Diploms der deutschen Handelshochschulen, hielt in der Pfingstwoche seinen 9. Verbandstag in Hamburg ab, mit dem zum ersten Male Fortbildungskurse verbunden waren, die der Verband auch Nichtmitgliedern zugänglich gemacht hatte. Der Bericht des Vorstandes ließ eine gedeihliche Entwicklung des jetzt etwa 800 Mitglieder zählenden Verbandes erkennen. Als Ort des nächsten Verbandstages wurde Köln bestimmt. Als organisatorische Neuerung wurde die lebenslängliche Mitgliedschaft gegen Zahlung eines einmaligen Betrages von 250 M eingeführt, siehe auch „Versammlungen".

Industrie.

Ein neuer Verband in der Holzindustrie. In Berlin wurde der Buchenholz-Industrie-Verband gegründet. Der neue Verband bezweckt, gegen die Ausnutzung der Buchenwaldungen für Schwellenholz Stellung zu nehmen. Durch die enorm gesteigerte Verwendung von Buchenschwellen sind die Preise dieses Rohholzes in den letzten Jahren sprungweise in die Höhe geschnellt, was eine große Beunruhigung in der Holzindustrie hervorgerufen hat, die in der Hauptsache auf die Verarbeitung von Rotbuchen angewiesen ist. Der neue Verband will dafür eintreten, daß vermehrte Anpflanzungen von Buchen vorgenommen werden, oder aber die Frachttarife vom Auslande ermäßigt werden, um die Ungleichheit zu heben, den Rohstoff vom Auslande zu beziehen.

Konventionen — Kartelle — Trusts.

Interessengemeinschaft „Nordstern" — Preußische Feuerversicherungs-Akt.-Ges. Zwischen der „Nordstern" Lebensversicherung und der „Nordstern" Unfallversicherung einerseits und der Preußischen Feuerversicherungs-Akt.-Ges. andererseits ist ein Interessengemeinschaftsvertrag zustande gekommen, nach dem die drei Gesellschaften unter Austausch von je drei Verwaltungsmitgliedern Vereinbarungen über ein zukünftiges Zusammengehen abgeschlossen haben. Um diese Interessengemeinschaft auch äußerlich erkennbar erscheinen zu lassen, wird die Firma der Preußischen Feuerversicherungs-Akt.-Ges. abgeändert in Nordstern-Preußische Feuerversicherungs-Akt.-Ges. Eine Fusion ist nicht beabsichtigt.

Aus dem Pelzkonfektionsgewerbe. Zwischen dem Verein Deutscher Kürschner e. V., Sitz Leipzig, und dem Verband der Pelzwarenfabrikanten e. V., Sitz Berlin ist eine Konvention zustande gekommen, wonach dieser sich für seine sämtlichen Mitglieder verpflichtet, keine Waren in Kommission zu geben. Der Verein Deutscher Kürschner e. V. hingegen verbürgt sich dafür, bei seinen Mitgliedern dahin zu wirken, daß sie in erster Linie bei Mitgliedern des Verbandes der Pelzwarenfabrikanten kaufen. Der Verband der Pelzwarenfabrikanten e. V. übernimmt die Verpflichtung, Abmachungen über Preise und Konditionen nur nach gemeinsamer Beratung mit dem Verein Deutscher Kürschner und mit dessen ausdrücklicher Zustimmung zu treffen. Durch diese Bestimmungen soll das schädigende Kommissionswesen, worunter namentlich die Kürschner leiden, bekämpft werden.

Ein Riesentrust in der russischen Textilindustrie. Nachdem sich unlängst die drei Moskauer Kattunfabriken Hübner, Konschin und die Danilowsker Manufactur, welche ein Kapital von 15 Mill. Rubel darstellen, vereinigt haben, steht der Anschluß der übrigen Moskauer Kattunfabriken, welche zum mindesten mit dem gleichen Kapital arbeiten, an diese Vereinigung bevor. Der Kattuntrust wird dann ungefähr 50 000 Arbeiter beschäftigen und 20 Millionen Stück Ware herstellen. Es verlautet, daß man das Hauptaugenmerk der Ausfuhr der Erzeugnisse zuwenden werde.

Maß- und Gewichtssystem.

Änderung des Maß- und Gewichtssystems in Kanada. Durch Gesetz ist der Abschnitt 38 des Weights and Measures Act — Kapitel 52 der Revidierten Statuten vom Jahre 1906 — dahin geändert worden, daß das internationale Meter und das internationale Kilogramm die Grundeinheiten des Maß- und Gewichtssystems bilden sollen.

Das Gesetz soll in Kraft treten, sobald die von dem Internationalen Maß- und Gewichtsbureau beglaubigten Nachbildungen der genannten Grundeinheiten in Kanada eingetroffen und durch Ratsverordnung anerkannt sind.

Neugründungen.

Ein belgisch-chinesisches Bergwerksunternehmen. In Peking wurde ein Abkommen unterzeichnet über die Bildung einer chinesisch-belgischen Gesellschaft zur Ausbeutung der Mineralschätze Chinas. Das Kapital beträgt 10 Mill. Dollars und wird zu gleichen Teilen in chinesische und belgische Aktien eingeteilt. Als Sicherheit für den chinesischen Kapitalsanteil sollen die Minerallager in Schansi und Kansu dienen. Das Hauptbureau soll in Peking sein, mit einem Unterbureau in Brüssel. Das Direktorium liegt teils in belgischen, teils in chinesischen Händen. Der Chefingenieur wird ein Belgier, das kaufmännische Personal teils chinesisch, teils belgisch sein. Die Organisation ist dem chinesisch-japanischen Handelstrust ähnlich.

Neue russische Werft. Aus Paris wird die Gründung der Société Franco-Russe des Wharfs mit einem Kapital von 9 Mill. Rubel gemeldet. Hauptaktionäre dieses neuen Unternehmens, das den Bau und die Reparatur von Schiffen betreiben wird, sind französische Kapitalisten, doch ist auch eine St. Petersburger Bank an dem Projekt beteiligt.

Eine neue Kaolinfabrik. In Karlsbad wird die Karlsbader Kaolin-Elektro-Osmose-Aktien-Gesellschaft gegründet. Das Aktienkapital beträgt eine Mill. Kronen. Die Gesellschaft hat in Chodau bei Karlsbad über 100 000 Klafter Kaolingründe außerhalb des Quellenschutzrayons von Karlsbad erworben und wird dort das der Elektro-Osmose Aktien-Gesellschaft in Frankfurt a. M. gehörige, von Dr. Graf Botho Schwerin erfundene Verfahren, welches Rohkaolin zu einem Materiale von besonders gleichmäßiger und reiner Qualität zu veredeln gestattet, fabriksmäßig ausüben.

Postwesen.

Die Postscheckordnung. Die im Reichs-Gesetzblatt veröffentlichte Postscheckordnung, die am 1. Juli 1914 in Kraft tritt, enthält eine Reihe wichtiger Neuerungen. Für Zahlkarten, die jetzt bis 10 000 M lauten dürfen, ist kein Höchstbetrag mehr festgesetzt. Für Schecks wird der Meistbetrag von 10 000 M auf 20 000 M erhöht. Zahlkarten und Überweisungen bis 3000 M können telegraphisch übermittelt werden. Die Höchstgrenze für telegraphische Zahlungsanweisungen, bisher 800 M, beträgt künftig 3000 M. Der Betrag eines Schecks kann dem Empfänger durch besonderen Boten zugestellt werden (Eilbestellung). Der Aussteller einer Überweisung kann beantragen, daß das Postscheckamt, bei dem sein Konto geführt wird, den Gutschriftenempfänger durch Brief oder durch Telegramm unmittelbar benachrichtigt. Um die Überweisung der für den Kontoinhaber durch Postauftrag eingezogenen Beträge auf sein Postscheckkonto weiter zu erleichtern, werden Postaufträge mit anhängender Zahlkarte eingeführt.

Herstellung der Postformulare. Die Zahlkartenformulare für Einzahlungen im Postscheckverkehr können vom 1. Juli ab auch von der Privatindustrie hergestellt werden. Zugleich ist eine Änderung des jetzigen Formulars vorgesehen. Auch die braunen Nachnahmekarten und Nachnahme-Postpaketadressen mit anhängender Postanweisung oder Zahlkarte, die schon jetzt von der Privatindustrie hergestellt werden dürfen, werden geändert werden. Die Postverwaltung wird demnächst Musterformulare herausgeben, die alsdann von den Postscheckämtern und Postanstalten bezogen werden können.

Wochenendtelegramme. Im überseeischen Geschäftsverkehr ist mehr und mehr das Bedürfnis hervorgetreten, am Ende der Woche zusammenfassende telegraphische Berichte austauschen zu können. Um diesem Bedürfnis Rechnung zu tragen, sind am 1. April zunächst im Verkehr mit Togo, Kamerun, Deutsch-Südwestafrika, den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Argentinien, Chile und Peru Wochenendtelegramme eingeführt worden, die auf den Seekabeln usw. von Sonnabend mitternacht ab nach Erledigung des übrigen Verkehrs befördert und am Montag oder Dienstag bestellt werden, und eine wesentliche Gebührenermäßigung — bis zu einem Viertel der vollen Gebühr — genießen. Als

Worttaxe für Wochenendtelegramme

werden erhoben: nach Togo und Kamerun 90 Pf., nach Deutsch-Südwestafrika 75 Pf., nach New York und Montreal 30 Pf., nach Argentinien, Chile und Peru 80 Pf. Im Verkehr mit den afrikanischen Gebieten wird als Mindestgebühr die zwanzigfache Worttaxe, mit Nord- und Südamerika die fünfundzwanzigfache Worttaxe berechnet.

Wochenendtelegramme nach den Vereinigten Staaten von Amerika und nach Kanada können von New York oder Montreal ab nach Wahl des Absenders entweder

mit der Post oder telegraphisch weiterbefördert werden. Für die Weitersendung als Brief wird keine besondere Gebühr erhoben; für die telegraphische Weiterbeförderung in Nordamerika werden der Worttaxe nach der Entfernung abgestufte Beträge von 10 bis 30 Pf. zugeschlagen. Nähere Auskunft erteilen die Telegraphenanstalten. In den übrigen Ländern werden die Telegramme bis zum Bestimmungsorte durchweg telegraphisch befördert.

Die Wochenendtelegramme können im Laufe der Woche bei jeder Telegraphenanstalt aufgeliefert werden und müssen bis Sonnabend mitternacht beim Telegraphenamt in Emden zur Weitergabe über die Seekabel vorliegen.

Die Bestellung

erfolgt in den Vereinigten Staaten von Nordamerika und in Kanada nicht vor Montag, in den übrigen Ländern nicht vor Dienstag früh. Dementsprechend ist auch die Bestellung der aus diesen Ländern kommenden Telegramme in Deutschland geregelt. Für die Abfassung sind im allgemeinen die Vorschriften für Überseetelegramme zu halber Gebühr maßgebend. Der zur Kennzeichnung der Telegramme erforderliche Vermerk „T W T“ (telegraphische Beförderung bis zum Bestimmungsort) oder „T W P“ (im Bestimmungsland Postbeförderung) ist gebührenpflichtig.

Wegen der Ausdehnung des neuen Dienstes auf weitere überseeische Länder sind Verhandlungen im Gange.

Zwischen Bulgarien und Österreich-Ungarn ist eine Postkonvention abgeschlossen worden, durch welche die Brieftaxen in dem Verkehr mit den beiden Ländern wesentlich herabgesetzt und den Inlandtarifen gleichgestellt und auch die Herabsetzung der Telegrammtaxe und die Herstellung einer direkten Telegraphenlinie Wien—Sofia in Aussicht genommen worden ist.

Reformen im türkischen Postdienst. Der türkische Minister des Post- und Telegraphenwesens, der eine Inspektionsreise durch viele Gebiete Kleinasiens gemacht hat, hat verschiedene Neuerungen getroffen, um eine Beschleunigung im türkischen Postdienst herbeizuführen. Als wichtigste Neuerung ist diejenige anzusprechen, daß von jetzt ab ein täglicher — türkischer — Postdienst von Bagdad nach Europa eingerichtet wird. Bisher lag dieser Dienst in den Händen der fremden Postanstalten und er wurde wöchentlich nur einmal besorgt. Als Dauer der Verbindung galten bisher 28 bis 29 Tage. Diese Zeit soll durch die türkische Verbindung auf 16 Tage reduziert werden.

Verkehrswesen.

Das deutsch-englische Abkommen über die Bagdadbahn. Das deutsch-englische Abkommen über die Bagdadbahn und Mesopotamien ist in London von Sir Edward Grey und dem deutschen Botschafter Fürsten Lichnowsky als Vertreter ihrer Regierungen paraphiert worden. Über alle zur Diskussion stehenden Fragen ist ein völliges Einvernehmen erzielt. Die Abmachungen werden erst nach Abschluß der Verhandlungen mit der Pforte in Kraft gesetzt werden können, da in wesentlichen Punkten die Zustimmung der türkischen Regierung erforderlich ist.

Großschiffahrtsweg Berlin—Stettin. Der Großschiffahrtsweg Berlin—Stettin ist eröffnet worden. Der Berliner Lloyd Akt.-Ges. in Berlin und Hamburg hat den Entschluß gefaßt, einen täglichen Eildampferdienst zwischen Berlin und der Ostsee zu schaffen.

Die Großschiffahrt auf dem Oberrhein. Eine schweizerische Schiffahrtsgesellschaft soll unter dem Namen „Schweizer Rheinschiffahrt A.-G. in Basel“ gegründet werden. Als Aktienkapital sind 2 Mill. Frcs. eingeteilt in 4000 Aktien à 500 Frcs. vorgesehen. Um die Prosperität des Unternehmens zu sichern, ist mit der Rheinschiffahrt A.-G. vorm. Fendel in Mannheim eine Betriebs- und Interessengemeinschaft vereinbart worden. Der Regierungsrat von Basel-Stadt wird 500 Stück Aktien übernehmen.

Ein Holzhandelshafen an der Weichsel. Die Kommission der Reichsduma für Verkehrswege hat einen Gesetzentwurf betreffend einen Kredit zum Bau eines Holzhandelshafens an der Weichsel, nahe der deutschen Grenze, angenommen.

Einrichtung eines Dampferdienstes auf dem Ural. Das Projekt eines Fracht- und Passagierverkehrs auf dem Ural zwischen den Städten Orenburg und Uralsk hat jetzt seine Verwirklichung gefunden, indem die Finnländische Dampschiffahrtsgesellschaft Gebr. Laichia in Saratow Ende April ihren Dampfer „Uralez“ die Wolga hinunter über das Kaspische Meer nach der Uralmündung beordert hat, um von dort stromaufwärts zu gehen und den Dienst auf der neuen Linie zu übernehmen.

Deutsche Schiffsverbindung nach Neuseeland. Die Deutsche Austral-Linie und der Norddeutsche Lloyd nehmen den Dienst nach Neuseeland ab Hamburg und Bremen am 1. Juli auf.

Präsident Wilson unterzeichnete das Gesetz über die Aufhebung der Gebührenfreiheit der Panamaakte.

Der Suezkanal und die großen Schiffahrtsgesellschaften. Folgende interessante Übersicht zeigt, wie die zwölf bedeutendsten Schiffahrtsgesellschaften sich im Jahre 1913 der Suezkanalpassage bedienten:

Ellermannlinien	Tonnage tons	Zahl der Durchfahrten
City . . . . 708000 Hall . . . . 360000 Bucknall . . . 242000 Ellermann . . . 18000	1328000	298
Peninsular and Oriental . . .	1285000	251
Alfred Holt and Co.	1162000	244
Hansa-Linie	1037000	256
Hamburg-Amerika-Linie . . .	790000	190
Messageries Maritimes . . .	678000	181
Norddeutscher Lloyd	630000	106
Rotterdam Lloyd	564000	145
Nederland Stroomvaart . . .	552000	129
British India.	493000	104
Cayzer, Irvine, and Co. . . .	486000	142
Österreichischer Lloyd . . .	470000	124

Danach betrug die Gesamttonnage der drei britischen Schiffahrtsgesellschaften der Ellerman-Linien, der Peninsular and Oriental-Linie und der Alfred Holt and Co.-Linie im Jahre 1913 3775000 tons. Ihr gegenüber stellte sich die Gesamttonnage der drei großen deutschen Gesellschaften auf 2457000 tons.

Der Hafen von New York ist der größte der Welt und hatte nach der Statistik des Dep. of Commerce für 1913 in diesem Jahre 14464161 t Einlauf und 14370619 t Auslauf. Selbstverständlich sind in einem solchen Betriebe beständige Arbeiten nötig, um ihn in vollem Umfange leistungsfähig zu erhalten. Durch den Verkehr der neuen Riesenschiffe vom Typ des „Imperator“ sind aber ganz neue Fragen aufgetaucht. Die alten Piers genügen nicht entfernt für diese über 900 Fuß langen Schiffsungetüme. Die Stadt New York beabsichtigt nun, auf ihrem Terrain am North-River in der Nähe der 44th Street ganz neue Piers von entsprechender Größe zu erbauen. Raum für den gewaltigen Verkehr an Land wird dadurch gewonnen, daß die Hafeneisenbahnen überdeckt und die obere Plattform als Straßenfläche nutzbar gemacht wird. Die Piers selbst erhalten die entsprechende Höhe, die auch der Höhe der modernen Schiffe besser entspricht.

Fusion in der englischen Seeschiffahrt. Es ist ein Übereinkommen geschlossen worden, die Peninsular and Oriental Steamship Company und die British India Company mittels Aktienaustausches miteinander zu vereinigen. Die beiden Gesellschaften werden ihre Betriebe vollständig getrennt fortführen, aber gegen-

seitig Verwaltungsräte austauschen. Wenn die Vereinigung vollzogen sein wird, werden die Interessen der beiden Unternehmungen in jeder Hinsicht identisch sein.

Eine Triest—Valparaiso-Linie. Die Austro Americana wird eine regelmäßige Frachtdampferlinie zwischen Triest und Valparaiso gründen, die die Handelsbeziehungen zwischen Österreich und Chile enger knüpfen soll. Es ist ihr von der chilenischen Regierung eine Subvention zugestanden worden für den Fall, daß auch Österreich dem Unternehmen einen staatlichen Zuschuß gewährt.

Die Bahnverbindung mit Ceylon. Eine wichtige Verbesserung des indischen Verkehrs ist vor kurzem durchgeführt worden. Bisher wurde die Verbindung zwischen Südindien und der großen Nachbarinsel durch die Schiffsreise von Tutikorin nach Colombo hergestellt, die etwa 250 km lang ist. Nach mehrjähriger, zum Teil mit großen Schwierigkeiten verknüpfter Bauarbeit sind nunmehr die beiderseitigen Bahnsysteme bis an die äußersten sich gegenüberliegenden Landspitzen von Indien und Ceylon geführt worden, während die dazwischen liegende kleine Seestrecke mit Fährdampfern zurückgelegt wird. Von der Stadt Mandapam, die bisher den Endpunkt der südindischen Eisenbahn darstellte, ist zunächst eine Erweiterung entlang einer sich ins Meer erstreckenden, sehr schmalen Landzunge bis Raman gebaut worden. Raman ist von Pamban, der Spitze der vorliegenden Insel Rameswaram, durch einen Wasserraum von 2 km Breite getrennt. Diese Strecke wurde durch einen mit Benutzung von Riffen erbauten, sehr mühsam hergestellten Eisenbahndamm durchkreuzt, und ein kleiner Wasserkanal, der dicht bei der Insel Rameswaram für die Küstenschiffahrt offen gelassen werden mußte, durch eine Brücke überspannt. Auf Rameswaram fährt die Bahn bis zum südlichen Endpunkte der Insel, Danushkody, wo brauchbare Piers für die offene Seefahrt erbaut wurden. In der günstigen Jahreszeit wird die Überfahrt von hier nur wenig über eine Stunde dauern.

Die Tanger—Fes-Bahn. Die französische Kammer hat das mit der „Compagnie Generale du Maroc" und der „Compagnie Generale Espagnole de l'Afrique" abgeschlossene Abkommen über eine Konzession für eine Eisenbahn von Tanger nach Fes genehmigt.

Kameruner Schiffahrtsgesellschaft. Der Bundesrat hat beschlossen, der unter obiger Firma begründeten Gesellschaft die Rechtsfähigkeit als reichsgesetzliche Kolonialgesellschaft zu verleihen. Die Gesellschaft besitzt ein Kapital von 2 Mill. M. Sie hat die Schiffahrtsbetriebe der französischen Gesellschaft Société des Messageries Fluviales du Congo und der Gesellschaft Südkamerun übernommen. Ihr stehen u. a. die Deutsche Bank, die Hamburg-Amerika-Linie, die Woermann-Linie und die Gesellschaft Südkamerun nahe. Die Tätigkeit des Unternehmens erstreckt sich auf die Schiffahrt auf dem Kongo und dessen Nebenflüssen.

Flußschiffahrt auf dem Niger-Benüe. Die an der Schiffahrt nach Westafrika beteiligten deutschen Reedereien (Woermann-Linie, Hamburg-Amerika-Linie, Hamburg-Bremer Afrika-Linie) haben die Niger-Benüe Transport-Gesellschaft m. b. H., Hamburg, Afrikahaus, Gr. Reichenstraße, gegründet, die die Aufgabe haben wird, mit vielen erstklassigen Fluß- und Seedampfern und einem großen Leichterpark einen regelmäßigen, zuverlässigen und schnellen Dienst auf dem Niger-Benüe bis Baro am Niger und bis Garua am Benüe (Kamerun) in direktem Anschluß an die Seedampfer zu unterhalten.

Der Rhein-Beirat. Nach dem Entwurf einer Verordnung über die Ausgestaltung der Wasserstraßenbeiräte ist ein Rhein-Beirat in Aussicht genommen für den Rhein, den Main, die Lahn, die Mosel, die Saar und den Spoykanal. Der Beirat soll den Chef der Rheinstromverwaltung als Vorsitzenden und einen Oberpräsidialrat als dessen Stellvertreter haben und aus 40 Mitgliedern bestehen. Von diesen sollen 15 Vertreter des Handels sein, die gewählt werden von den Handelskammern Bochum, Bonn, Koblenz, Köln, Krefeld, Dortmund, Duisburg, Düsseldorf, Frankfurt, Limburg, Neuß, Saarbrücken und Oberhausen. Die Industrie wird durch fünf Mitglieder vertreten sein, die durch folgende Vereine zu wählen sind: Verein der Industriellen des Regierungsbezirks Köln, Verein deutscher Eisenhüttenleute Düsseldorf, Verein für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtsbezirk Dortmund zu Köln, Verein zur Wahrung der gemeinschaftlichen wirtschaftlichen Interessen für Rheinland und Westfalen zu Düsseldorf, Zentralverband von Vereinen deutscher Holzinteressenten zu Düsseldorf. Vier Mitglieder sollen aus den Kreisen der Schiffahrt gewählt werden, und zwar je eines vom Partikulierschifferverband Jus et Justicia in Mannheim und der Schifferbörse in Duisburg und zwei Mitglieder vom Verein zur Wahrung der Rheinschiffahrtsinteressen in Duisburg-Ruhrort. Land- und Forstwirtschaft werden durch zehn Mitglieder vertreten sein, von denen acht von der Landwirtschaftskammer für die Rheinprovinz (darunter drei Vertreter von Deichverbänden und ein Vertreter des Fischereiwesens) und zwei von der Landwirtschaftskammer für den Regierungsbezirk Wiesbaden (darunter ein Weinbausachverständiger) zu wählen sind. An öffentlichen Verbänden entsenden je ein Mitglied die Städte Köln, Krefeld, Duisburg, Düsseldorf, Frankfurt a. M. und Neuß.

Der Durchstich des Mont d'Or-Tunnels. Der Durchstich des Mont d'Or-Tunnels, des für den Kanton Waadt wichtigen Tunnels der Linie Frasne-Vallorbe, der eine Länge von 6099 m hat, erfolgte genau an der vorgesehenen Stelle. Die Durchbohrung, für welche 32 Monate angesetzt waren, hat infolge der am 23. Dezember 1912 erfolgten Wassereinbrüche von 10 000 Litern pro Sekunde 34½ Monate beansprucht. Die bis zur Gleislegung erforderlichen Arbeiten werden noch 4 Monate beanspruchen, und die gesamte Linie, durch welche die Fahrzeit Paris—Lausanne um eine Stunde verkürzt wird, dürfte im März 1915 eröffnet werden. Die Arbeiten werden von einer französischen Unternehmergruppe ausgeführt.

Versammlungen.

Der Verein Deutscher Handelslehrer mit Hochschulbildung hielt in der Pfingstwoche seine 7. Hauptversammlung in Leipzig ab und hatte ferner eine gemeinsame Tagung mit dem *Verband Deutscher Handelsschulmänner*, der ebenfalls hier zu seiner Hauptversammlung zusammengekommen war. Wir werden über diese interessante Kundgebung noch im nächsten Hefte berichten.

Zollwesen.

Der fünfprozentige Zollrabatt bei der Einfuhr nach den Vereinigten Staaten. Die zahlreichen Proteste amerikanischer Importeure gegen die vom Generalstaatsanwalt verfügte Außerkraftsetzung des im neuen amerikanischen Tarif vorgesehenen Zollrabatts von 5 % für Waren, die in amerikanischen Schiffen eingeführt werden, sind zunächst vor der Zollabschätzungsbehörde zur Erledigung gekommen. Sie hat entschieden, daß der Zollrabatt von 5 % rechtsgültig ist, aber nur für Waren, die auf amerikanischen Schiffen eingehen. Die wichtige Streitfrage, ob auch andere Nationen auf Grund der Meistbegünstigung Anspruch auf die Vergünstigung haben, wurde ganz ausgeschieden, da das Gericht erklärte, in dieser rein politischen Angelegenheit nicht zuständig zu sein. Natürlich werden sich weder Regierung noch Importeure mit dieser Entscheidung zufrieden geben. Die Regierung nicht, weil sie den Flaggenzoll durch den Generalstaatsanwalt Reynoulds wohl oder übel außer

Kraft setzen lassen mußte, um die sonst drohenden Zollkriege mit all den zahlreichen Staaten zu vermeiden, mit denen Meistbegünstigungsverträge bestehen, wonach deren Schiffahrt nicht ungünstiger behandelt werden darf als die amerikanische. Es wird daher zunächst Berufung beim Bundesappellationsgericht eingelegt werden, darauf wahrscheinlich bei der obersten Instanz, dem Oberbundesgericht. Bis dieses endgültig entschieden hat, können mehrere Monate vergehen. Unterdessen wird natürlich ein Zollrabatt nicht gewährt, weder für in- noch ausländische Schiffe. Man darf annehmen, daß auch die beiden obersten Instanzen die ungesetzliche Verfügung des Generalstaatsanwalts für ungültig erklären werden. Will sich daher die amerikanische Regierung vor den recht unangenehmen Konsequenzen der dann eintretenden Situation schützen, so wird sie unverzüglich dem Kongreß eine Vorlage unterbreiten müssen, durch welche der fatale Paragraph aus dem Tarifgesetz ganz beseitigt wird. Eine Mehrheit dafür soll in beiden Häusern bereits vorhanden sein.

Übersicht über die zollrechtliche Behandlung der Erzeugnisse ausländischer Staaten und Gebietsteile bei der Einfuhr in das deutsche Zollgebiet. (Schluß.)

v = nach dem Vertragstarife;
a = nach dem allgemeinen (autonomen) Tarife.

Herstellungsland	Zollbehandlung	Herstellungsland	Zollbehandlung
Surinam (Niederländisch Guayana)	v	Meere — ohne Halbinsel Sinai)	v
Swasiland	v	afrikanische: Tripolis u. Bengasi (Barka)	v
Syrien	v	Turksinseln	v
Tahiti	v	Tutwila	a
Tasmanien	v	Ubangi-Schari Tschad (zu Französisch Äquatorialafrika)	v
Tientsin (Italien. Pachtgebiet)	a	Uganda	v
Timor: Niederländ. (westliche Hälfte), Portugiesisch (östliche Hälfte)	a*	Unianinseln	v
Tobago	v	Uruguay	v
Togo	v	Uveainseln (Wallisinseln)	v
Tongainseln	v	Venezuela, Ver. Staaten von, mit den Vogel- und anderen zugehörigen Inseln	v
Tonkin	v	Vereinigte Staaten von Amerika (einschließlich Hawai und Portorico	v**
Transvaal	v	Panamakanalzone	a
Trinidad	v	Victoria	
Tripolis	v	Virgin- od. Jungferninsel	v
Tristan d'Asunha	v	Vogelinsel	
Tschad (Ubangi-Schari-Tschad, zu Französisch Äquatorialafrika)	v	Wadai (zu Französisch-Äquatorialafrika)	
Tschagosinseln	v	Walfischbai	v
Tschosen (Korea)	v	Wallisinseln (Uveainseln)	v
Tuamotu-(Paumotu-) Inseln	v	Weihaiwei	v
Tubuaiinseln (Rurutu usw.)	v	Westaustralien	v
Tunis	v	Westindien: Britisch	v
Türkei	v	Dänisch	v
europäische mit Kreta		Französisch	v
asiatische (Kleinasien mit Samos, den südlichen Sporaden, Armenien, Kurdistan, Syrien usw. [mit Ausnahme von Cypern], Besitzungen in Arabien, am Persischen Meerbusen und Roten		Niederländisch	v
		Windwardinseln	v
		Yanaon	v
		Zahnküste	v
		Zanzibar	v

* Bei Einfuhr aus Portugal: v.

** Mit Ausschluß der in dem Handels- und Schiffahrtsvertrage mit Schweden und dem Handels- und Schiffahrtsvertrage mit Japan nebst zugehörigem Zollabkommen enthaltenen besonderen Tarifzugeständnisse.

Bücherbesprechungen.

Versicherungsliteratur.

1. *A. Düttmann, Geh. Reg.-Rat. Versicherungsgesetz für Angestellte.* Altenburg S.-A., Stephan Geibel.
2. *Ders., Führer durch das Versicherungsgesetz für Angestellte.*
3. *Ders. in Gemeinschaft mit F. Appelius, Landesrat, und H. Seelmann, Landesvers.-Assessor. Versicherungsgesetz für Angestellte* (Handausgabe). Altenburg S.-A. St. Geibel.
4. *Dies., Kommentar zum Versicherungsgesetz für Angestellte.* Lieferung 1. Altenburg S.-A. St. Geibel.

Die vorliegenden Ausgaben des Versicherungsgesetzes für Angestellte bilden, sich gegenseitig ergänzend, eine wesentliche Bereicherung der zurzeit bestehenden Ausgaben des für die Gesamtheit der Angestellten in privaten und öffentlichen Betrieben — soweit letztere nicht pensionsberechtigt sind —, außerordentlich wichtigen Gesetzes. Die zuerst erwähnte Publikation enthält in der Hauptsache eine mit einem umfangreichen Sachregister versehene Textausgabe ohne weitere Bemerkungen. Vorangestellt ist der Textausgabe eine gemeinverständliche Darstellung des Rechts der Angestelltenversicherung, welche auch als Sonderabdruck in der unter 2. erwähnten Veröffentlichung desselben Verfassers herausgegeben ist. Da noch immer in den Kreisen der Angestellten selbst in weitgehendem Umfange Unklarheit über den Inhalt des Gesetzes und seine Auslegung vorhanden ist, kann es nur förderlich erscheinen, daß derartige auf eingehender Kenntnis beruhende Veröffentlichungen, die gleichzeitig eine gemeinverständliche Darstellung enthalten, erscheinen. Allerdings leidet auch diese Darstellung, die bereits in der Hauptsache im vorigen Jahre verfaßt worden ist, darunter, daß die meisten Ausführungsbestimmungen erst in den letzten Monaten des vorigen und in den ersten Monaten dieses Jahres erschienen sind. Wenn auch der unter 2. erwähnte Führer auf Grund der Ausführungsbestimmungen ergänzt ist, vermag er gleichwohl über manche Einzelfragen doch nicht genügende Klarheit zu verbreiten.

Die an dritter Stelle erwähnte Handausgabe enthält bei jedem einzelnen Paragraphen Anmerkungen zu den Bestimmungen des Gesetzes; desgleichen ist in ihr die gemeinverständliche Darstellung als Einleitung vorangestellt. Ein besonders ausführliches Sachregister erleichtert das Nachschlagen und macht diese Handausgabe besonders brauchbar für solche Stellen, welche an der Ausführung des Gesetzes beteiligt sind.

Dieselben Verfasser, welche sich zur Herausgabe der zuletzt erwähnten Handausgabe zusammengefunden haben, veröffentlichen weiter auch einen Kommentar zu dem Versicherungsgesetz für Angestellte, von dem dem Referenten die erste Lieferung vorliegt. Nach der Ankündigung besteht die Absicht, das gesamte Gesetz in drei Lieferungen eingehend zu behandeln. Die Anordnung des Kommentars ist außerordentlich übersichtlich, indem jedem Paragraphen zunächst eine Inhaltsangabe über diejenigen Punkte, die im Kommentar behandelt werden, beigegeben ist, wodurch auch schon, bevor das zu erwartende Sachregister erschienen ist, ein Nachschlagen erheblich erleichtert wird. Bei den einzelnen Paragraphen werden dann zunächst außerordentlich wertvolle Vergleiche mit der Reichsversicherungsordnung, Verweisungen auf andere Paragraphen und Vorbemerkungen gegeben. Im übrigen wird sodann auf Grund der Gesetzesmotive sowie der analogen Auslegung der bestehenden sozialen Versicherungsgesetze und anderer einschlägiger Materialien das Gesetz, sowie insbesondere die nunmehr erschienenen Ausführungsbestimmungen kommentiert. Allerdings ist auch der vorliegende Kommentar nicht in der Lage, vollständige Klarheit über mancherlei Zweifelsfragen zu schaffen.

Aus der vorliegenden Lieferung interessieren, wie überhaupt bei den derzeitigen Maßnahmen zur Organisation dieser neuen Versicherung, hauptsächlich diejenigen Ausführungen, welche sich auf den Kreis der Versicherungspflichtigen beziehen. Von den Zweifelsfragen, die sich bezüglich des Kreises der Versicherungspflichtigen ergeben, sei hier nur hingewiesen auf diejenigen wegen der Versicherungspflicht selbständiger Lehrer und Lehrerinnen. Auf Grund der Bestimmungen des § 1 des Gesetzes unter Ziffer 5, wonach auch Lehrer und Erzieher versicherungspflichtig sind, wird auf S. 15 der ersten Lieferung bemerkt: „Der Versicherungszwang ergreift auch nicht nur angestellte Lehrer an öffentlichen oder privaten Schulen usw. sowie Hauslehrer, sondern auch solche Personen, die aus dem Stundengeben bei wechselnden Auftraggebern ein Gewerbe machen, also selbständige Musiklehrer, Sprachlehrer usw. Das gilt nicht nur dann, wenn sie in die Häuser gehen, sondern auch, soweit sie den Unterricht in der eigenen Wohnung erteilen. In diesen Fällen soll das sog. Honorar als Lohn, und wer die Leistungen des Lehrers in Anspruch nimmt, als sein Arbeitgeber behandelt werden." Diese Auffassung, wonach auch selbständige Musiklehrer, Sprachlehrer usw. versicherungspflichtig sein sollen, scheint, ohne nähere Kenntnis der Motive des Gesetzes, im Widerspruch zu der Bestimmung im Abs. 2 des § 1 zu stehen, wonach für alle in Abs. 1 genannten Personen Voraussetzung der Versicherung ist, daß sie gegen Entgelt als Angestellte beschäftigt werden. Da dieses bei Musiklehrern, Sprachlehrern u. a., welche als selbständige Gewerbetreibende auftreten — und dies tun im allgemeinen derartige Lehrer, die nicht bei irgendeinem Institut angestellt sind, denn sie nehmen Schüler an, wie es ihnen beliebt, und befinden sich jedenfalls nicht in einem Abhängigkeitsverhältnis von denjenigen, für welche sie Stunden erteilen —, nicht der Fall ist, sind erklärlicherweise in den beteiligten Kreisen Zweifel über die Versicherungspflicht entstanden. In den Ausführungen auf S. 23 und 24 wird von den Verfassern die Auffassung vertreten, daß, abgesehen von den Lehrern und Erziehern, das Gesetz die Versicherungspflicht nur auf Beschäftigte in abhängiger Stellung, nicht dagegen auf selbständige Erwerbstätige erstreckt. Inwiefern dies aber auf Lehrer und Erzieher nicht zutreffen soll, wird nicht dargetan. Es wäre empfehlenswert gewesen, für diejenigen Versicherungspflichtigen, die in der sozialen Versicherung nicht so weit bewandert sind, daß ihnen diese Ausnahme von dem Grundprinzip der sozialen Versicherungsgesetzgebung bekannt ist, darauf hinzuweisen, daß in der Begründung des Angestellten-Versicherungs-Gesetzentwurfs bezüglich der Versicherungspflicht der Lehrer und Erzieher Bezug genommen wird darauf, daß der Personenkreis der Versicherungspflichtigen in Anlehnung an § 1212 Ziffer 2 bis 6 des Entwurfs der RVO. abgegrenzt ist. Diese Abgrenzung beruht auf der langjährigen Rechtsprechung des Reichsversicherungsamts, deren Ergebnis niedergelegt ist in einer Anleitung dieser Behörde betreffend den Kreis der nach dem Invalidenversicherungsgesetz versicherten Personen. In dieser Anleitung wird bemerkt, daß der Versicherungszwang nicht nur angestellte Lehrer in öffentlichen oder privaten Schulen usw. oder Hauslehrer ergreift, sondern nach der im Laufe der Verhandlungen ohne Widerspruch gebliebenen Begründung des Entwurfs des Invalidenversicherungsgesetzes vom 22. Juni 1889 (vgl. stenographische Berichte über die Verhandlungen des Reichstags, 10. Legislauturperiode, I. Session 1898—1900, erster Anlagenband, S. 697) auch solche Personen, die aus dem Stundengeben bei wechselnden Auftraggebern ein Gewerbe machen (selbständige Musiklehrer, Sprachlehrer usw.). Der oben wiedergegebene Satz ist wörtlich der erwähnten Anleitung entnommen, und es hätte sich empfohlen, auf diese Bezug zu nehmen und damit darauf hinzuweisen, daß die somit vertretene Auffassung auf authentischer Auslegung der in Betracht kommenden Bestimmungen beruht. Immerhin kann die Bemerkung nicht unterlassen werden, daß die diesbezügliche Fassung des Gesetzes insofern unvollständig ist, als sowohl für die Vorschriften der RVO. als auch für das Angestelltenversicherungsgesetz die Kategorien Lehrer und Erzieher nicht nur, soweit sie als Angestellte gegen Entgelt beschäftigt werden, sondern auch in andern Fällen der Versicherungspflicht unterliegen. Vielleicht geben diese Ausführungen Veranlassung dazu, daß bei der Fortsetzung der Bearbeitung des vorliegenden Kommentars oder bei einer Neuherausgabe desselben durch entsprechende Hinweise auf zugrunde liegende Materialien weitere Klarheit über Zweifelsfragen der erwähnten Art geschaffen wird. Jedenfalls würde dadurch der vorliegende Kommentar, der ohne Frage eine der wichtigsten Erscheinungen auf dem Gebiete der Literatur über das Angestelltenversicherungsgesetz ist, und dessen Benutzung daher den weitesten am Gesetz interessierten Kreisen empfohlen werden kann, noch weiter an Benutzbarkeit gewinnen.

Dr. Leuckfeld-Hamburg.

Albert Crew. The Law Relating to Secret Commissions and Bribes. London. Sir Isaac Pitman & Sons, Ltd. Preis 5/— Shilling.

Die mit der Gesetzwerdung des Prevention of Corruption Act von 1906 geschaffenen neuen Verhältnisse mit Bezug auf die Handhabung der Rechtsprechung in Fällen von Gewährung geheimer Kommissionen, Weihnachtsgeschenke und anderer mehr oder weniger offenen Mittel der Bestechung haben auch für den nicht englischen Kaufmann ein Buch notwendig gemacht, welches in möglichst kurzen Worten und nicht zu juristischer Sprache eine Darstellung der etwas komplizierten Rechtsverhältnisse Englands in diesen Fragen bietet. Die Beziehung des deutschen Fabrikanten zu seinen Agenten in England und viele andere Fragen mögen eine genauere Kenntnis der englischen Rechtslage wünschenswert machen, und allen denen, welche sich in dieser Beziehung zu informieren wünschen, dürfte das Buch von Albert Crew willkommen sein. Neben den Kommentaren zu dem Prevention of Corruption Act gibt dasselbe außerdem noch eine allgemeine Übersicht über die allgemeine Rechtslage Englands mit Bezug auf Bestechung von kaufmännischen Angestellten, Industriespionage und ähnliche Fragen von gleicher Bedeutung. Alle Ausführungen sind durch grundlegende Entscheidungen und eine Anzahl von Gerichtsfällen illustriert, so daß das Buch auch für den Nichtjuristen leicht verständlich wird. Ein Anhang gibt eine Darstellung der entsprechenden Rechtsverhältnisse in den englischen Kolonien, Amerika und Deutschland. L. W. Schmidt, London.

J. A. Estey, Ph. D. Revolutionary Syndicalism. London, P. S. King and Son. Preis 7/6 Shilling.

Das Verständnis wirtschaftlicher und politischer Bewegungen ist heute nicht nur für den Politiker und den Nationalökonomen notwendig, sondern auch der Kaufmann muß allen solchen Vorgängen eine größere Aufmerksamkeit schenken. Arbeiterbewegungen spielen heute eine wesentlich größere Rolle in der Entwicklung fremder und einheimischer Märkte, wie noch vor wenigen Jahren, und politische Tendenzen müssen daher wohl verstanden werden. In England finden politische Fragen, wie die der Entwicklung des Sozialismus und neuerdings des Syndikalismus immer noch mehr eine Art akademischen Interesses, denn die englische Arbeiterbewegung ist infolge der schnellen Entwicklung, welche die Trade Unions genommen haben, in andere Bahnen gelenkt worden, wie die des europäischen Kontinentes. Vielleicht ist gerade diese kurze und knapp zusammengefaßte Übersicht über die historische Entwicklung

des Syndikalismus, sein heutiges Arbeiten und seinen wirtschaftlichen Einfluß, von einem Autor, der Gelegenheit gehabt hat, denselben auch in Nordamerika zu studieren, von besonderem Interesse.

L. W. Schmidt, London.

L. Buck, Reg.-Rat, Vorsitzender der Einkommensteuerveranlagungskommission in Geestemünde, *Die Entwicklung des steuerpflichtigen Einkommens und Vermögens*. Berlin, Carl Heymann, 1914. 323 S. M 7.50, geb. M 8.50.

Das Werk will ein populärwissenschaftliches Lehrbuch des Steuerrechts sein. Es verarbeitet systematisch das preußische Einkommen- und Vermögens-Steuergesetz. Von einem eigentlichen Lehrbuch kann keine Rede sein. Dazu fehlt die Beherrschung der wissenschaftlichen Literatur. Die Ausführungen über den Einkommen- und Vermögensbegriff sind nichts weniger als klar. Zum mindesten Frischings Steuerlehre hätte herangezogen werden müssen. Gut ist das Buch in der Wiedergabe der Einzelvorschriften. Ich verweise in dieser Beziehung besonders auf § 24. Hier ist in praktischer Gruppierung klar dargelegt, was an der Geschäftsbilanz zu ändern ist, um von ihr zur Steuerbilanz zu gelangen. Rehm.

A. Schumann, Bureauvorsteher der Veranlagungskommission Flensburg-Stadt, *Die Vermögenssteuern* (Ergänzungssteuer — Wehrbeitrag — Besitzsteuer — Reichserbschaftssteuer). Berlin 1914. Haude & Spener. 252 S. M 3.—.

Das Buch ist ein Leitfaden an der Hand der preußischen Ausführungsvorschriften, durchsetzt mit vielen Berechnungsbeispielen und mit Mustern für Anzeigen, Berufungen und Einsprüche. Rehm.

Moderne kaufmännische Bibliothek; *R. Beigel, Buchführung und Abschlüsse der Handelsgesellschaften*. 8°. Verlag der Modernen kaufmännischen Bibliothek, G. m. b. H., Leipzig-R. 1914. Teil I M 2.75, Teil II M 5.50.

Der Verfasser behandelt die Eröffnungs- (Gründungs-) Buchungen und den Jahresabschluß bei der stillen, offenen und Kommanditgesellschaft sowie bei der Gesellschaft mit beschränkter Haftung im ersten Teile des Werkes, wobei auch die Liquidation und die Umwandlung einer Gesellschaft in eine andere Unternehmungsform sowie die Einziehung und Kaduzierung von Geschäftsanteilen bei Gesellschaften m. b. H. erörtert wird. Der zweite Teil befaßt sich mit der eingehenden Darstellung der Buchhaltung bei Aktiengesellschaften bezüglich des Aktien-Kapitals, der Eröffnungs- und Schlußbilanz, der Reservefonds, der Abschreibungen und Erneuerungsfonds, des Reingewinnes, der Aktienamortisation, der Sanierung, Fusion, der Kaduzierung von Aktien, der Liquidation, der Buchführungsrevision, der Hypothekardarlehen und der Ausgabe von Obligationen, woran sich eine kurze Erläuterung der Buchhaltung bei Kommanditgesellschaften auf Aktien anschließt. Literaturangaben sollten stets auch das Jahr des Erscheinens und den Verlag enthalten. Wenn man auch nicht allen Erklärungen des Verfassers zustimmen kann, muß das Werk infolge seiner zahlreichen Beispiele als lesens- und beachtenswert bezeichnet werden. Schmid.

Literatur-Übersicht.

Juni 1914.

A. BÜCHER.

Aktienwesen, schweizer. — *Töndury, Dr. H.*, Was d. Kaufmann u. Aktionär v. schweiz. Aktienwesen wissen muß. Darstellg. u. Fragen u. Antworten, mit Mustern, Formularen u. Gesetzestext. (Orell Füßlis prakt. Rechtskde. 10. Bd.) (179 S.) 8°. Zürich, Art. Inst. Orell Füßli. 1914. Geb. Fr. 3.— Inh.: I. Allgemeines. — II. Die Gründg. d. A.-G. — III. Die Organe d. A.-G. — IV. Das Rechnungswesen d. A.-G. — V. Die Finanztechnik d. A.-G. — VI. Die Auflösung u. Liquidation d. A.-G.

Angestelltenversicherung — *Hahn, Dr.*, Angestelltenversicherungs-Jahrbuch f. 1914. Zum Gebrauche bei Durchführg. der Angestelltenversicherung. I. Jg. Berlin, Liebel. Geb. M 4.50. I. Statistische Mitteilungen. II. Organisation. III. Versicherungsgesetz f. Angestellte v. 20. XII. 1911. IV. Gesetze, Verordnungen, Bekanntmachungen usw. zur Durchführg. d. A. V. G. v. 20. XII. 1911. V. Verzeichnis der als Ersatzkassen zugelassenen Pensionskassen. VI. Verzeichnis der Berufe, üb. deren Versicherungspflicht v. der R.-V.-A. f. Angestellte od. vom Rentenausschuß Auskünfte erteilt, bzw. Entscheidgn. v. d. Spruchbehörden erlassen werden. VII. Tabelle zur Berechnung v. Ruhegeld, Hinterbliebenenrente u. Hausgeld. VIII. Heilverfahren. IX. Übersicht über die ausgesprochenen Befreiungen v. d. Versicherungspflicht. X. Verschiedenes.

Bibliothekswesen — *Ladewig, Paul*, Katechismus der Bücherei. (46 S.) gr. 8°. Leipzig, E. Wiegandt. 1914. M 1.—.

Buchführung — *Schiller, Rudolf*, Leitfaden der Buchhaltung f. zweiklassige Handelsschulen. 5. Aufl. Bearb. v. Rudolf Barta. (IV, 430 S.) gr. 8°. Wien, A. Pichlers Wwe. & Sohn. 1913. Geb. in Leinw. M 3.50. Inhalt: II. Theorie d. einfachen Buchhaltung. Praktische Anwendung derselben. Theorie d. doppelten Buchhaltung. Praktische Anwendung derselben bei Einzelunternehmungen. Die Anwendung der doppelten Buchhaltg. bei offenen Handelsgesellschaften, Kommanditgesellschaften, stillen Gesellsch., G. m. b. H. u. Aktien-Gesellschaften.

Busch-Institut. Höhere Handelslehranstalt des Vereins f. Handlungs-Commis v. 1858. Bericht üb. d. Schulj. Ostern 1913 bis Ostern 1914.

Emissions-Statistik in Deutschland. Von *Herm. Kleiner*. (Münchener volkswirtsch. Studien. Hrsg. v. L. Brentano u. W. Lotz. 131. Stück.) (IX, 195 S.) gr. 8°. Stuttgart, J. G. Cotta. 1914. M 5.—. Aus dem Inhalt: Entstehg. u. Vertrieb v. Wertpapieren unter statist. Gesichtspunkt. I. Die Gewinnung der Zahlen. A. Die Statistik der inländ. Papiere. B. Die Statistik der ausländischen Effekten. C. Wie beeinflußt die Zähltechnik die Resultate. D. Die Tilgungen. II. Die Verwertung der Zahlen.

Feinkeramik — *Rein, Kurt*, Konkurrenzmöglichkeiten der deutschen Feinkeramik am Weltmarkte, unter bes. Berücksichtigg. der Porzellanindustrie. (Kölner Studien zum Staats- u. Wirtschaftsleben, Heft 6.) 8°. (64 S.) Bonn, A. Marcus & E. Weber. 1914. M 2.20.

G. m. b. H. — *Lustig, Hans*, Die Sanierung der G. m. b. H. Ein Handbuch mit praktischen Vorschlägen zur Heilung einer erkrankten G. m. b. H., zur Beseitigung von Unterbilanzen, Erzielung eines Reingewinnes und Herbeiführung der Verteilung von Dividenden, Beschaffung von Kredit- und Betriebsmitteln, Beseitigung von Zahlungsschwierigkeiten usw. in gemeinverständlicher Darstellung nebst zahlreichen Beispielen. 2. Aufl. (53 S.) 8°. Hannover, Hahn. 1914. M 1.20.

Gewerkschaftsdemokratie — *Weber, Adolf*, Die Lohnbewegungen der Gewerkschaftsdemokratie. Ein antikritischer Beitrag zum Gewerkschaftsproblem. (Kölner Studien zum Staats- u. Wirtschaftsleben. Heft 7.) (72 S.) gr. 8°. Bonn, A. Marcus & E. Weber. 1914.

Havariegrosse-Recht — *Wagner, Richard*, Die Grundzüge des englischen Havariegrosse-Rechtes. (Publikationen der Exportakademie.) (59 S.) gr. 8°. Wien, Verlag der Export-Akademie d. k. k. Handelsmuseums. 1914. K. —.80. Aus d. Inh.: Begriffsdefinierung und Voraussetzungen. Aufmachung der Havariegrosse. — Wofür wird eine Vergütung in Havariegrosse geleistet. — Beitragende Werte. Sicherung der Havariegrosse-Forderung. Einfluß verträglicher Abmachungen. Havariegrosse-Opfer.

Kalkulation — *Brieland, Wilh. van*, Praktische Kalkulation im Fabrikbetriebe. Leichtverständliche Anleitung zur Selbstkostenberechnung in industriellen Unternehmgn., insbes. f. Maschinen-, Eisen- u. Metallwarenfabriken bearb. (48 S. m. 10 Formularen.) gr. 8°. Stuttgart, Muth. 1914. M 1.—.

Koalitionsrecht — *Nestriepke, S.*, Das Koalitionsrecht in Deutschland. Gesetze und Praxis. Im Auftrage der Generalkommission der Gewerkschaften Deutschlands bearbeitet. (276 S.) gr. 8°. Berlin, Buchh. d. Vorwärts. 1914.

Kupfer — *Reinhardt, Ewald*, Die Kupferversorgung Deutschlands u. die Entwicklg. d. deutschen Kupferbörsen. (Kölner Studien z. Staats- und Wirtschaftsleben, Heft 4.) (VIII,

100 S. m. 4 Diagrammen.) gr. 8°. Bonn, A. Marcus & E. Weber. 1913. M 3.20. Aus dem Inhalt: I. Deutschland. Grundlagen der Kupferversorgung. A. Gewinnung v. Kupfer. B. Verbrauch v. Kupfer. II. Organisation der Kupferversorgg. A. Der Handel in Rohkupfer. B. Kupfermarkt. C. Weltkupferbörsen. II. Entwicklung d. deutschen Kupferbörsen.

Lohn-Beschlagnahme — *Meyer, Georg*, Das Recht der Beschlagnahme von Lohn- u. Gehaltsforderungen auf der Grundlage der Reichsgesetze vom 21. VI. 1869 u. 29. März 1897 u. d. ZPO. m. Einleitg., Anmerkgn. u. Sachregister dargestellt. 5. Aufl. (Guttentags Sammlung deut. Reichsgesetze Nr. 55.) (201 S.) kl. 8°. Berlin, J. Guttentag. 1914. Geb. M 2.70.

Markthallen — *Krüer, Herm.*, Die Markthallen und ihre Hilfskräfte als Faktoren der Lebensmittelversorgung in unseren Großstädten. (Kölner Studien zum Staats- und Wirtschaftsleben, Heft 5.) (102 S. mit 4 Tabellen und 1 Skizze) gr. 8°. Bonn, A. Marcus & E. Weber. 1914. M 2.80.

Rechenbeispiele zur sozialen Versicherung (Kranken-Versicherung, Angestellten-Versicherung, Invaliden- u. Hinterbliebenen-Versicherung.) Sonderabdr. aus dem Rechenbuch f. Handelsschulen u. kaufm. Fortbildungsschulen. (6. Aufl.) Von M. Berliner. (24 S.) 8°. Hannover, Hahn. 1914. M —.50.

Reklame — *Kempe, C. Rich.*, Zur Psychologie der kaufm. Reklame. (159 S.) gr. 8°. Dresden, Eichgraben-Verlag. 1914. M 2.60.

Schreibunterricht — *Berliner, Manfr.*, Die kaufmännische Handschrift. Muster u. Anleitung. (16 Tafeln u. 4 S. Text.) Hannover, Hahn. 1914. M 1.20.

Telegraphen-Schlüssel — *Witthöft, J.*, Modelle f. Privat-Codes u. Schlüssel. Kommentare u. Musterbeispiele für ihre Anwendungsmöglichkeiten in der Praxis. (135 S.) gr. 8°. Karlsruhe, F. Gutsch. 1914. M 4.—; geh. M 5.—.

Wertübertragungen, internationale — *Zollinger, Walter*, Die Bilanz der internationalen Wertübertragungen. Eine Studie üb. d. Zahlungsbilanz u. die ausländische Kapitalanlage der Schweiz. (Probleme d. Weltwirtschaft. Schriften des kgl. Instituts f. Seeverkehr u. Weltwirtschaft an der Univ. Kiel. 18.) (IV, 185 S.) Lex.-8°. Jena, G. Fischer. M 8.—. Aus dem Inhalt: I. Die methodologischen Grundlagen. 1. Aufgabe u. Technik der Zahlungsbilanz. 2. Wirtschafts- u. Zahlungsbilanz. 3. Zahlungsbilanz u. Wechselkurs. II. Handelsbilanz. Aktive u. passive Arbeitsleistungen. Die Kapitalanlage im Ausland und deren Einfluß auf die Zahlungsbilanz. Einseitige Wertübertragungen. Wertveränderungen u. Spekulation. Saldo u. Wesen der schweiz. Zahlungsbilanz.

Wettbewerb, unlauterer — *Chenevard, Charles*, Traité de la concurrence déloyale. En Matière industrielle et commerciale. 2 tome. (XVI, 744 u. 814 S.) gr. 8°. Genf, H. Kündig. 1914. fr. 25.—.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Bankwesen — *Fischer, Otto, Chr.*, Die wirtschaftlichen Grundlagen des Bankgeschäfts in den östlichen Provinzen Preußens. Bank-Archiv XIII. 17.

— Kapitalkonzentration im Bankwesen. Vossische Ztg. 20. V. 1914.

— *Lessing, Hans*, Zur Frage der Sorgfaltspflicht der Banken bei Ausführung v. Überweisungsaufträgen. Bank-Archiv XIII. 17.

Bauschwindel. Plutus XI. 23.

Berliner Elektrizitätswerke, Verstaatlichung derselben. Berliner Tagebl. 21. Mai 1914.

Buchführung — *Leist*, Die Eröffnungsbilanz in der doppelten Buchführung bei der Gründung eines Unternehmens. Bank-Archiv XIII. 17.

Chinesisches Geldwesen — *Schwarzwald, Hermann*, Sinn u. Aussichten einer Europäisierung des chinesischen Geldwesens. Die Bank 1914. Heft 5.

Diskonto-Gesellschaft—Schaaffhausenscher Bankverein — *Lansburgh, Alfr.*, Die Bank mit den 300 Millionen. Die Bank 1914. Heft 5.

Drucksacheneinkauf im Grossbetrieb. Von *Adf. Kupferberg*. Deutsche Industrie XVI. 10.

Französischer Geldmarkt. Der Weltbankier. Plutus XI. 22.

Galizien — *Blumenfeld, Ludwig*, Großgrundbesitz u. Auswanderung in Galizien. Der österr. Volksw. VI. 33.

Gesundheitsfragen im Geschäft. Kontorfreund XIV. 17.

Goldwährung ohne Gold. Von *H. Schwarzwald*. Bank-Archiv XIII. 16.

Gründungsrevision. Intern. Volksw. XXIV. 34.

Hausierhandel. Zur Psychologie desselben. Von *Platzhoff-Lejeune*. Welt d. Kaufmanns X. 10.

Kapitalsinteressen, deutsche, im Ausland. Von *Carl Melchior*. Bank-Archiv XIII. 16.

Kleinasien — *Rohrbach, Paul*, Österreich-Ungarns Betätigungen in Kleinasien. Österr. Volksw. VI. 53.

Kreditauskünfte der Banken. Vossische Zeitg. 15. V. 1914.

Latein-Amerika. III. Brasilien. Intern. Volksw. XXIV. 33.

Reklame — *Pickardt, Ludw.*, Das Streben nach lauterer Reklame. Eine Kammergerichtsentscheidung. Mitteilgn. d. Ver. deut. Reklamefachleute 1914. 50.

Scheckgesetz f. die Türkei. Börsen-Courier 16. V. 1914.

Schiffahrt — *Alinger, Ludw.*, Deutschlands Großschiffahrt. Plutus XI. 21.

Schrankfachinhalt — *Focke, Dr. Max*, Das Besitzverhältnis am Schrankfachinhalt. Monatsschr. f. Handelsrecht u. Bankwesen. XXIII. 5.

Teuerung u. Geldwerk. Von *O. Heyn*. Welt d. Kfm. X. 10.

Warenkunde — *Heering, Wilh.*, Zur Methodik d. warenkundl. Unterrichts in Verkäuferinnenklassen. Vortrag. Ztschr. f. d. ges. kfm. Unterrichtsw. XVII. 2.

Werbeleiter, Aufgaben desselben. Organisation 1914. X.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Accounts (Monthly) Trade and navigation of the United Kingdom. 1 sh. 6 d. netto. Verlag: Wyman.

— Foreign trade and commerce Feb. 5 $^1/_2$ d. Verlag: Wyman.

Bills. Prevention of corruption $^1/_2$ d. Labour (Minimum conditions) 2 d. Bankruptcy 11 $^1/_2$ d. Verlag: Wyman.

Board of Trade. Report on profit-sharing and labour co-partnership abroad. 8 $^1/_2$ d. netto. Verlag: Wyman.

Bunting, H. Stanhope. The premium system of forcing sales; its principles, laws and uses. 1 $ netto. Verlag: Chicago, Novelty Press.

Carlton, F. Tracy. The industrial situation; its effect upon the home, the wage earner and the employer. 159 S. 75 c. netto. Verlag: Revell, Chicago N. S. A.

Chambers. English Dictionary — Pronouncing Explanatory, Etymological. 1302 S. 12 sh. 6 d. netto. Verlag: Chambers.

China. The Year book 1914. 802 S. 10 sh. netto. Verlag: Routledge.

Claxton, William, J. Journeys in Industrial England. 192 S. 1 sh. netto. Verlag: Harrap.

Colonial Reports. Leeward Islands 4 d. netto. St. Lucia 2 $^1/_2$ d. netto. Verlag: Wyman.

Commercial. Laws of the World Hungary & Croatia-Slavonia. 42 sh. netto. Verlag: Sweet & M.

Consular Reports. Algeria 7 d. netto. Shivay 3 d. netto. Vladivostock 7 d. netto. Congo 3 $^1/_2$ d. netto. Persia 1 $^1/_2$ d. netto. Para 2 $^1/_2$ d. netto. Bunder Abbas 3 $^1/_2$ d. netto. Arabistan 1 $^1/_2$ d. netto. Portugal 1 d. netto. Verlag: Wyman.

Debt. National Debt (Savings Banks & friendly Societies) Accounts to 20th. Nov. 1913. 1 d. netto. Verlag: Wyman.

— National Debt annuities Account for 1913. $^1/_2$ d. netto. Verlag: Wyman.

Dewing, A. S. Corporate promotions & reorganisations. 626 S. 10 sh. 6 d netto. Verlag: Milford.

Eades, John. Hints & helps to the new English Course. Book 3 1 sh. 3 d. netto. Book 4 1 sh. 6 d. netto. Verlag: E. J. Arnold.

— New English Course. Book 3, 71 S., 3 d. netto. Book 4, 95 S., 4 d. netto. Verlag: E. J. Arnold.

Economic. Journal Vol. 23. 21 sh. netto. Verlag: Macmillan.

Farrington, Fred. Ernest. Commercial education in Germany. $ 1.10 netto. Verlag: Macmillan, N. York.

Fieldhouse, Arthur. The students elementary commercial book-keeping. 356 S. 2 sh. netto. Verlag: Simpkin.

Foreign Trade and commerce. Accounts including figures up to 31. Dec. 1913. 5 d. netto. Verlag: Wymans.

Foreign Import Duties. Statement of rates of import duties levied on produce and manufactures of the United Kingdom 1913. 5 sh. netto. Verlag: Wymans.

Girvan, H. S. Partnership via limited hability company. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: W. Hodge.
Guide, Charles. Political economy. 776 S. 10 sh. 6 d. netto. Verlag: Harrap.
Guyot, Y. Public Ownership. 6 sh. 6 d.
Handbook. Investment 1914. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Johnson & Sanderson.
Hardy, G. L. Laws and practice of Bankruptcy. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: E. Wilson.
Hart, Heber, L. The law of banking. 32 sh. netto. Verlag: Stevens & Sons.
Hemmant, D. G. The Companys Acts. 474 S. 6 sh. netto. Verlag: Jordan.
Hole, E. S. & Hart, J. Advertising and progress. 272 S. 5 sh. netto. Verlag: Review of Reviews.
Hollingworth, H. L. Advertising and selling: principles of appeal & response. 6 sh. netto. Verlag: Appleton.
Johnson, G. Pitman's book-keeping problems. 2 sh. netto. Verlag: Pitman.
Jolly, W. A. Contracts in restraint of Trade. 5 sh. netto. Verlag: Butterworth.
Kales, A. M. Unpopular Government in the United States. 272 S. 6 sh. netto. Verlag: Camb. Univ. Press.
Kelly's. Directory of merchants, trades etc. 1914. 36 sh. netto. Verlag: Kelly's.
— Customs tariffs of World. 10 sh. netto. Verlag: Kelly's.
Laidler, H. N. Boycotts and the labour struggle. 6 sh. netto. Verlag: Lane.
Layton, W. T. The relations of capital and labour. 264 S. 1 sh. netto. Verlag: W. Collins.
„Leader". British East Africa. Annual and Gazetteer. 4 sh. 6 d. netto. Verlag: Davis & Soper.
Mancunian. Freedom of commerce in War. 1 sh. netto. Verlag: P. S. King.
Moller, Heinrich and Wolff. Handbook of legal proceedings abroad; compiled in English, French and German, with a list of solicitors. 546 S. 1914. 8 sh. netto. Verlag: Geo. Salby 65 Gt. Russell St. London W. C.
Money, L. G. Chiozza. The nation's wealth: will it endure? 264 S. 1 sh. netto. Verlag: W. Collins.
Owen, D. Ocean trade and shipping. 288 S. 10 sh. 6 d. netto. Verlag: Cambridge Univ. Press.
Patents. Designs, and trade marks, 31 sh report of the Comptroller General for 1913. 2 1/2 d. netto. Verlag: Wyman.
Phyfe, William H. P. 18000 words often mispronounced. 774 S. 6 sh. netto. Verlag: Pitman.
Pitman's. Shorthand writers phrase books: Stockbroking and financial. 96 S. 1 sh. 6 d. netto. Verlag: Pitman.
Post Office Guide. Quarterly. 6 d. netto. Verlag: Gen. Post Office.
Review, The. Modern Language Vol. 9 No 11. April 1914. 4 sh. netto. Verlag: Cambridge Univ. Press.
Rivers, W. H. R. Kinship and social organisation. 2 sh. 6 d.
Saeger, H. R. Principles of economics. 10 sh. 6 d. netto. Verlag: Bell.
Salzmann, L. F. Industries of the Middle-Ages. 272 S. 6 sh. 6 d. Verlag: Constable.
Sandeman, George. Social renewal. 160 S. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Heinemann.
Sarkar, J. Economics of Brit. India. 352 S. 5 sh. netto. Verlag: Luzac
Scrutton, Sir T. E. The Contract of affreightment as experienced in charter parties and bills of lading. 18 sh. netto. Verlag: Sweet & M.
Settlers. Guide. Greater Britain in 1914. 450 S. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Simpkin.
Smith, Herbert A. The law of associations, corporate and incorporate. 184 S. 6 sh. netto. Verlag: Milford.
—, *J. Russell.* Industrial and commercial Geography. 926 S. 15 sh. netto. Verlag: Constable.
Stock Exchanges. London and provincial. 486 S. 10 sh. netto. Verlag: E. Wilson.
Stock Exchange official intelligence 1914. 50 sh. netto. Verlag: Spottiswoode.
Statistical abstract of the British Empire 1898—1912. 15 sh. netto. Verlag: Wymans.
Traffic Report. London (Board of Trade). 5 sh. netto. Verlag: Wymans.
Turnbull's Shipping register 1914. 21 sh. Verlag: W. J. Potts.
Universal. Investment Tables 1914. 2 sh. 6 d. Verlag: Hayman, Christy.
Vinogradoff, Paul. Common-sense in law. 12 mo. 256 S. 1 sh. netto. Verlag: Williams.
Wakefield, E. G. A View of the art of colonization, in letters between a states man and a colonist. Crown 8 vo. 558 S. 5 sh. netto. Verlag: Milford.
Weights and Measures. Report by Board of Trade on their proceedings and business under the Weights and Measures Act 1913. 4 1/2 d. netto. Verlag: Wyman.
Williams, R. The First year's working of the Liverpool Docks scheme. 8 vo. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: P. S. King.
—, *Sir R. L. V.* Law and practice in bankruptcy. 10. Aufl. 30 sh. netto. Verlag: Stevens & Sons.
Wisdom, J. H. A practical pocket dictionary of the German & English languages. 1 sh. netto. Verlag: A. Melrose.
Worsfold, W. B. Future of Egypt. 264 S. 1 sh. netto. Verlag: W. Collins.
Year Book. Anglo-Canadian 1913 by Keith Morris. 5 sh. netto. Verlag: W. Stevens.
— *& Commercial Review.* Newcastle Incorporated Chamber of Commerce. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Chamber of Commerce, Newcastle.
— of South Africa. 1914. 718 S. 10 sh. netto. Verlag: Routledge.

Mitteilungen.

Neue Deutsche Doppel-Buchführung.

Der heutigen Auflage unseres Blattes liegt ein Prospekt über die von *Prokurist Schiemer* herausgegebene *Neue Deutsche Doppelbuchführung* bei.

Es scheint sich hier wirklich um ein überaus originelles Buchführungsverfahren zu handeln, das mit dem Vorzug größter Übersichtlichkeit und Klarheit im Buchungsgeschäft vor allem noch den außerordentlicher Arbeitsverringerung verbindet.

Die bereits vorliegenden zahlreichen Zeugnisse und das Interesse, das *Schiemers Vorträge* über das neue Buchführungsverfahren allerorts hervorgerufen haben, lassen die Wichtigkeit und die besondere Bedeutung dieser Buchhaltungsneuheit klar erkennen. Wenn das Sehnen, die Buchhaltungsarbeit zu vereinfachen, ohne dadurch die Übersichtlichkeit zu beeinträchtigen, in Erfüllung ginge, wer wollte es nicht begrüßen? Allen unseren Lesern empfehlen wir darum die aufmerksame Durchsicht des beiliegenden Prospektes.

Die ebenfalls dem Hefte beiliegenden Prospekte der bekannten Verlagsfirmen *Ferd. Enke, Hahnsche Buchhandlung, A. Marcus & E. Webers Verlag* und *Ernst Heinrich Moritz* empfehlen wir ebenso besonderer Beachtung.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN.
GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

UNIVERSITY OF ILLINOIS
19 OCT 1914

UNIVERSITY OF ILLINOIS
LIBRARY
OF THE

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 5 **LEIPZIG · AUGUST 1914** **7. JAHRG.**

MONATSÜBERSICHT ZUR RUNDSCHAU.

Das Problem der Auslands-Anleihen ist auf dem deutschen Kapitalmarkt wieder akut geworden. Standen früher aber hauptsächlich die Fragen zur Debatte, ob solche Anleihen im Interesse der deutschen Volkswirtschaft wünschenswert seien oder nicht, und ob eventuell eine offizielle Zentralstelle zur Prüfung der auswärtigen Geldansprüche und zur objektiven Beurteilung der Bonität eines auswärtigen Schuldners einzurichten sei, so präsentiert sich das Thema diesmal von einer anderen Seite. Deutsche Kapitalisten hatten den Willen und auch die unausgesprochene offizielle Genehmigung, den Geldbedarf zweier großer Staaten allein oder mit anderen Geldgebern zusammen zu decken, sahen sich aber im Verlauf der Verhandlungen Schwierigkeiten gegenübergestellt, die in einem Falle — brasilianische Anleihe — groß genug waren, um den geldbedürftigen Staat von der Durchführung der Transaktion in letzter Minute Abstand nehmen zu lassen, während im anderen Falle — bulgarische Anleihe — es nur der energischen Haltung des Konsortiums und der Schwäche des europäischen Geldgebers par excellence, Frankreich, zuzuschreiben war, daß die Verhandlungen in einem für die deutsche Wirtschaft günstigen Sinne zum Abschluß gebracht werden konnten. Wir müssen aus beiden Fällen unsere Lehren ziehen. Brasilien repräsentiert den Staatstyp, der trotz der Tatsache einer gefährlichen Finanzkrise, die als chronisch bezeichnet werden darf, sich mit unverwüstlichem Optimismus über den wahren Zustand hinwegtäuscht und sogar eine sittliche Entrüstung über die angeblich schweren Bedingungen zu äußern wagt. Wenn sich Brasilien jetzt wieder vorübergehend stark genug fühlt, alle Schulden prompt und ohne Hilfe von seiten europäischer Bankiers zu tilgen, so kann das europäische Sanierungskonsortium nichts ausrichten. Die neue Anleihe hätte es aber Brasilien ermöglicht, die ganze schwebende Schuld zu fundieren und andere nicht minder wichtige Schulden aus spekulativen und verunglückten Privatgeschäften abzutragen. Des weiteren hätten die Mittel genügt um das Einnahmedefizit so lange zu decken, bis sich die Folgen der Sparsamkeitspolitik des neuen Präsidenten im Staatshaushalt bemerkbar machen werden. Weit davon entfernt, die Notwendigkeit einer gründlichen Sanierung einzusehen, hofft die brasilianische Bundesregierung den ihrer Ansicht nach nur vorübergehenden Geldbedarf durch ein Schatzscheingeschäft zu befriedigen und dann die fernere Entwicklung des Landes, die nach der Ansicht von Sachverständigen bei der zerfahrenen Wirtschaftspolitik auch in den nächsten Jahren noch einen gewissen Grad der Unsicherheit beibehalten wird, abwarten zu können. Unter Berücksichtigung der gegenwärtigen Verhältnisse ist das Selbstbewußtsein der Regierung keineswegs geeignet, europäische Finanzkreise davon zu überzeugen, daß man wirklich mit Ernst an die Reformen herangeht und es scheint noch äußerst fraglich, ob die Schatzschein-Anleihe überhaupt zustande kommen wird. Quousque tandem? Die deutsche Industrie, die mit Brasilien wachsende Beziehungen unterhält, hat ein Recht, diese Frage zu stellen. Wenn wir auch nicht direkt so stark am Wohl und Wehe Brasiliens interessiert sind, wie z. B. Frankreich oder England, so hätten wir trotzdem Grund gehabt, das Zustandekommen einer Sanierungsanleihe auf breiter Basis zu begrüßen. Die Anleihe hätte in weiterem Sinne dazu beigetragen, den Kredit anderer südamerikanischer Staaten zu stärken und die unbehagliche Stimmung vom Pariser Markt zu verscheuchen. So aber bleibt in Europa der unangenehme Eindruck, daß man von Brasilien vorläufig nichts Günstiges, sondern eher noch unangenehmeres als zuvor zu erwarten haben wird. — Der Gang der Verhandlungen über die bulgarische Anleihe hat keinen Zweifel darüber aufkommen lassen, daß man den vorwärtsdrängenden Geist deutscher Kapitalisten in gewissen Nachbarstaaten mit offensichtlichem Antagonismus verfolgt. Die politischen Quertreibereien von seiten Rußlands, die ebenfalls nicht ganz einwandfreie Haltung der französischen Finanzwelt sind Andeutungen genug dafür, daß wir in Zukunft bei derartigen Geschäften auf manches gefaßt sein müssen. Die Nachricht der russischen Gesandtschaft in Sofia, daß die Pariser Bank Perrier geneigt gewesen sei, eine 500 Millionen Anleihe ohne Konzessionen, Garantien und ohne Bedingungen politischer Natur abzuschließen, erwies sich direkt als eine Intrigue. Der Erfolg der deutschen Kapitalisten ist um so höher einzuschätzen, als er indirekt einen Triumph des deutschen Kapitalmarkts über den französischen darstellt; die zunehmende Erstarkung des Vertrauens der deutschen Finanzwelt dokumentiert besser als irgend eine andere Erscheinung die tatsächliche Finanzkraft des deutschen Volkes.

Bürklin.

Der Plan eines internationalen Goldclearings.

Von Walter Conrad, Berlin.

In früheren Zeiten haben keinerlei beachtenswerte Unterschiede zwischen dem inländischen Zahlungsverkehr der einzelnen Länder und dem Zahlungsverkehr über die Grenzen bestanden. Dieselben Zahlungsgebräuche, deren sich der binnenländische Verkehr bei Entfernungen von Ort zu Ort bediente, sind mit der Internationalisierung des Handelsverkehrs auch auf die ausländischen Beziehungen übertragen worden. Lange Zeit war der Wechsel das hauptsächlichste Zahlungsinstrument bei distantia loci. Später hat die immer intensivere Ausdehnung des inländischen merkantilen Verkehrs die Schaffung bequemerer Zahlungsmodalitäten in den Kulturländern veranlaßt, ohne die wir uns das heutige lebhaft pulsierende geschäftliche Leben gar nicht mehr denken können. Der Zweck dieser Einrichtungen, von denen vor allen Dingen Giro- und Abrechnungsverkehr zu nennen sind, ist die Vermeidung der baren Zahlungen und die Ersetzung der baren Umsätze durch Buchüberträge und Aufrechnungen.

Über die Vorteile dieser Zahlungsmethoden zu sprechen, erübrigt sich. Um so mehr aber erscheint es dem Laien verwunderlich, daß der internationale Zahlungsverkehr im wesentlichen an seinen alten Formen festgehalten hat und jener in fortwährender Entwicklung begriffenen Verfeinerung, wie wir sie im inneren Verkehr der Kulturländer beobachten können, entbehrt.

Die Formen des internationalen Zahlungsverkehrs haben sich — das ist zuzugeben — gegen frühere Jahrhunderte, ja sogar auch gegen die letzten Jahrzehnte, etwas verschoben. An die Seite des alten Distanzzahlungsmittels, des Wechsels, ist der Scheck getreten, ohne indessen jenen zu verdrängen, und mit den großen verkehrstechnischen Erfindungen hat sich auch im Auslandsverkehr die telegraphische Auszahlung eingebürgert. Die Ausbreitung großer Geldinstitute über die Grenzen ihres Heimatlandes hinaus, die sich nicht nur in engen geschäftlichen Beziehungen zu ausländischen Instituten, sondern vielfach auch in der Gründung eigener Niederlassungen auf fremdem Boden ausdrückt, hat ferner die Möglichkeit einer rein buchungsmäßigen Wertübertragung von Land zu Land ergeben, wie sie in früheren Zeiten unmöglich war. Das aber sind durchweg keine einschneidenden Verschiebungen; alle diese Umsätze gehen unter dem Zwange der Valutenunterschiede, also durch Umrechnungen erschwert, vor sich und halten einen Vergleich mit den behenden und glatten Zahlungsumsätzen des Inlandes nicht aus. Wechsel, Scheck, telegraphische Auszahlung und Kontogutschrift sind „Anschaffungen", also Zahlungsmittel im weitesten Sinne, die mit schwankenden Preisen gehandelt werden. Sie können im Überfluß vorhanden sein oder knapp werden, was sich in der Gestaltung ihrer Preise ausdrückt. Eine erhebliche Preissteigerung aber kann sie für den Zahlungsausgleich ungeeignet machen. Während im inländischen Verkehr die bequemen, modernen Zahlungswege stets frei sind und allen Umsätzen in unbegrenztem Maße offen stehen, ist man im internationalen Verkehr vielfach gezwungen, die modernen Zahlungswege zu verlassen und wieder die Mühe und Kosten der Versendung von Zahlungsmitteln mit gleichbleibendem Effektivwert, — also ohne einen kursartig schwankenden Handelswert — die Goldversendung, auf sich zu nehmen, d. h. zur primitiven Barzahlung zurückzukehren.

Illustriert diese Erscheinung einerseits die Unzulänglichkeit der gebräuchlichen Zahlungswege des internationalen Zahlungsausgleichs vom zahlungstechnischen Standpunkte aus, so läßt sie andererseits erkennen, daß die altmodischen Zahlungssitten im zwischenländischen Verkehr gegen schwerwiegende volkswirtschaftliche Interessen unter Umständen verstoßen können. Das Bild unseres heutigen internationalen Zahlungsverkehrs kann dem sorgsamen Volkswirt nicht gerade günstig erscheinen: die Barzahlung ist im internationalen Verkehr heute noch unentbehrlich und kann nur zeitweise durch Geldsurrogate überflüssig gemacht werden. Sobald aber die Verschuldung auf einer Seite wächst, muß der Ausgleich in baren Werten, also bei den Goldwährungsländern in Gold, vor sich gehen. Eine endgültige Schuldbegleichung von Land zu Land wird ja freilich niemals einer definitiven Übergabe positiver Werte entraten können. Denn die Schuldabtragung im Wege der Sachgüterübertragung ist durch die gegebenen Produktionsmöglichkeiten auf der Schuldnerseite und die Konsumtionsmöglichkeiten auf der Gläubigerseite an gewisse Grenzen gebunden. Darüber hinaus kann eine Schuld nur durch die Hingabe eines außerhalb der Konsumtionsgüter stehenden Effektivwertes, eines bloßen Wertmessers getilgt werden. Hat aber nur eine vorübergehende Verschuldung, die später wieder durch die Gegenleistungen des schuldnerischen Landes im Wege des Handels ausgeglichen werden kann, oder gar nur eine Häufung von Zahlungsmittelspekulationen (Valutenarbitrage) die Preissteigerung für die inländischen Zahlungsmittel herbeigeführt, damit die unbaren Zahlungswege von Land zu Land versperrt und den Goldabfluß veranlaßt — wird also der Goldbestand eines Landes unter Umständen gerade zu ungünstigster Zeit fühlbar geschwächt, um sich bald darauf wieder zu einer Zeit zu kräftigen, in der der Verkehr des Landes einer starken Verfassung des Goldvorrats viel weniger bedarf als zur Zeit des Abflusses, dann erkennt man, daß unser heutiger internationaler Zahlungsverkehr mit volkswirtschaftlichen Nachteilen behaftet und das Begehren nach einer Reform berechtigt ist. Der Wunsch nach einer ökonomischen Ausgestaltung der internationalen Zahlungswege, nach weiterreichenden Verrechnungsmöglichkeiten, die zum mindesten die Pendelbewegung des Goldes verhindern, liegt sehr nahe.

Seitdem die Erkenntnis von der Notwendigkeit der Pflege ökonomischer Zahlungssitten in den wirtschaftlichen Kreisen wie bei den Theoretikern Wurzel gefaßt hat, und die Zahlungssitten der einzelnen Wirtschaftsgebiete mehr und mehr verbessert worden sind, sind denn auch immer wieder von Zeit zu Zeit Vorschläge laut geworden, die für eine Reform des internationalen Zahlungsverkehrs unter ökonomischen Gesichtspunkten eintreten. Solche Vorschläge sind natürlich sehr billig, wenn sie einfach auf die Resultate der inländischen Verbesserungen hinweisen und die inländischen Einrichtungen auch auf den Verkehr von Land zu Land zu übertragen raten, ohne die Möglichkeit einer solchen Übertragung gleichzeitig durch eine gründliche Untersuchung darzutun. Leider aber muß es gesagt werden, daß fast alle bisher gemachten Reformvorschläge derartig oberflächlich sind, daß die vorhandene Literatur zwar reich an Projekten, aber arm an wissenschaftlicher Arbeit ist[1]).

Das Kapitel der Reformfrage des internationalen Zahlungsverkehrs ist außerordentlich bunt. Da die Vorschläge aber durchweg an bestehende Einrichtungen anknüpfen, so wiederholen sie sich naturgemäß, von kleinen Abweichungen abgesehen, vielfach und lassen sich ohne Schwierigkeit in die folgenden vier Gruppen einordnen:

I. Die Schaffung einer internationalen Geldverfassung.
II. Die Schaffung eines internationalen Giroverkehrs.
III. Die Schaffung eines internationalen Goldclearings.
IV. Die Schaffung einer internationalen Notenzirkulation, bezw. internationaler Goldzertifikate.

Das Projekt einer internationalen Geldverfassung und dasjenige des internatinalen Giroverkehrs sind von mir in dieser Zeitschrift[2]) bereits früher kritisch erörtert worden. Der Plan eines internationalen Goldclearings, der angesichts des dauernden Kampfes um das gelbe Metall und seiner fortgesetzten Fluktuationen am dringlichsten erscheinen mag, und dessen Durchführung bei oberflächlicher Betrachtung scheinbar keinerlei nennenswerte Schwierigkeiten entgegenstehen, soll im folgenden kritisch behandelt werden. Das Projekt einer internationalen Notenzirkulation, bzw. internationaler Geldzertifikate, bleibt einem späteren Aufsatze vorbehalten. —

Der Vorschlag eines internationalen Goldclearings bringt bereits eine gewisse Resignation gegenüber den sonst verbreiteten Reformidealen zum Ausdruck. Er verzichtet auf eine Reform des gesamten internationalen Zahlungsverkehrs und begnügt sich damit, den internationalen Goldaustausch unter ökonomischen Gesichtspunkten beschränken zu wollen. Er basiert auf der Erkenntnis, daß das Zahlungsmittel Gold sich nie gänzlich aus dem Verkehr der fast durchweg mit der Goldwährung ausgestatteten Kulturländer untereinander wird ausschalten lassen. Er hebt sich darum von anderen Vorschlägen scharf ab, indem er nicht die Schaffung neuer den komplizierten Bedingungen des internationalen Zahlungsausgleichs angepaßter Zahlungsinstrumente im Auge hat, sondern mit den vorhandenen Zahlungsgebräuchen rechnet und nur darauf ausgeht, diese nach Möglichkeit bequemer und ökonomischer auszugestalten.

Die Goldzahlung an sich ist für den privatwirtschaftlichen Verkehr ihrem Wesen nach insofern jeder anderen Zahlungsmethode vorzuziehen, weil sie sich eines außerordentlich zuverlässigen und stets sich gleichbleibenden Wertmessers mit immanentem Werte bedient. Ihrer ausschließlichen Verwendung stehen indes einmal unter privatwirtschaftlichem Gesichtspunkte die Schwierigkeit der Beschaffung für alle Zahlungen ausreichender Mengen dieses Materials und die technische Umständlichkeit — und damit die Kostspieligkeit — seiner Translokation entgegen. Diese Umstände hindern eine ausgedehntere Benutzung goldener Zahlungsmittel im internationalen Verkehr, solange die Beschaffung von Zahlungsmittelvertretern — Devisen — billiger zu bewerkstelligen ist. Die Beförderung goldener Zahlungsmittel über große Entfernungen, wie sie der Verkehr von Land zu Land fast stets bedingt, vergrößert für den Zahlungspflichtigen ohne Zweifel die zur Deckung seiner Verbindlichkeiten erforderlichen Aufwendungen. Daher ist es erklärlich, daß der Zahlungsverkehr zwischen den Ländern, solange wie irgendmöglich solche Zahlungsmittel bevorzugt, deren Beschaffung und Versendung von Land zu Land geringere Kosten verursacht, als die effektive Goldsendung. Er bevorzugt diese unbaren Zahlungsmethoden trotz der ihnen andererseits anhaftenden unverkennbaren Nachteile. Diese Nachteile sind einmal der Mangel ihrer Wertzuverlässigkeit, ferner ihr schwankender Kaufpreis, der exakte und sichere kaufmännische Kalkulationen in gewissen Grenzen unmöglich macht und dem Vorgang der Regulierung einer an sich genau begrenzten Schuld den Stempel eines in beschränktem Rahmen spekulativen Umsatzes aufdrückt, sowie schließlich die Gefahren, die sich aus der Möglichkeit einer leichteren Vernichtung papierener Werte ergeben.

Wenn der private Verkehr aus diesen Gründen, solange es der Vorteil des einzelnen Zahlungspflichtigen gestattet, bei Distanzzahlungen großen Stiles das effektive Gold ausschaltet, so dient er damit nicht nur diesem rein privatwirtschaftlichen, sondern

[1]) Am eifrigsten hat seit Jahrzehnten Prof. Dr. Julius Wolf, Berlin, die Reformpropaganda betrieben und eine Reihe angesichts der Entwicklung unseres deutschen Zahlungsverkehrs naheliegender Projekte empfohlen. Aber auch er hat sich bis vor kurzem auf Anregungen beschränkt. Erst in allerneuester Zeit hat er sich mit dem von ihm besonders befürworteten Projekt eines internationalen Giroverkehrs eingehend befaßt: „Das internationale Zahlungswesen". Leipzig 1913.

[2]) „Das Problem einer internationalen Geldverfassung" in dieser Zeitschrift, 2. Jahrgang, Heft 9, S. 316ff. und Heft 10, S. 352ff. — „Die Perspektiven des internationalen Giroverkehrs" in dieser Zeitschrift, 1. Jahrgang, Heft 9, S. 320ff. und Heft 10, S. 359ff.

auch einem volkswirtschaftlichen Interesse. Denn unter volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten sprechen gleichfalls gewichtige Gründe für die Vermeidung von Goldzahlungen im internationalen Privatverkehr. Der Goldvorrat eines Landes bildet das Fundament seiner Währung, eine Gewähr für die Begleichung seiner ausländischen Verpflichtungen und daher die wesentlichste Grundlage für die Bewertung aller Forderungen gegen Angehörige dieses Landes. Die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Landes, sein Besitz an Sachkapitalien, und das Maß seiner Produktion von neuen Sachkapitalien, die gewiß nicht unwesentlich für die Kreditbewertung eines Landes sind, treten an Bedeutung neben dem eben erwähnten Moment des Goldbesitzes ohne Zweifel zurück, da die internationalen Schulden, wie bereits erwähnt, nicht nur und nicht immer im Wege wirtschaftlicher Leistungen, sondern in vielen Fällen nur durch die Hingabe eines Wertmessers von immanentem Wert, wie ihn das Gold darstellt, beglichen werden können. Das Vorhandensein eines ausreichenden Goldschatzes, mit dessen Hilfe sich internationale Zahlungen bewerkstelligen lassen, oder der doch zum mindesten die Sicherheit der Verpflichtungen gegen andere Länder unbedingt garantiert, ist eine unentbehrliche Grundlage für den friedlichen wirtschaftlichen Verkehr der Länder — sofern sie das Gold als den Wertmesser im eigenen Lande anerkennen; von ganz besonderer Wichtigkeit aber ist das Vorhandensein des gelben Metalls gerade dann, wenn die wirtschaftlichen Beziehungen zum Auslande an Intensität verlieren oder ganz abgebrochen werden müssen, d. h. in Zeiten politischer Verwicklungen. Im Falle der kriegerischen Isolierung eines Landes bietet das Gold, das sich innerhalb der Landesgrenzen befindet, den unentbehrlichsten und unter Umständen sogar den einzigen finanziellen Rückhalt. Aus diesen Gründen hat jeder Staat ein vitales Interesse daran, das Gold, das als Zahlungsvermittler im inländischen Verkehr direkt — in gemünztem Zustande — oder indirekt — als die Deckung kreditärer Zahlungsmittel — erforderlich ist, in seinen Wanderungen nach Möglichkeit an die Landesgrenzen zu binden. Der beliebigen Ausdehnung der Goldzahlung im Verkehr der Länder untereinander steht somit das Interesse an der Goldrüstung des einzelnen Landes vielfach entgegen, zumal die Goldvorräte der Welt trotz der erheblich gesteigerten Produktion der letzten Zeit immer noch knapp, immer noch der Gegenstand einer heißen Rivalität zwischen den Ländern sind. Auch hier geht also, wie so oft, das privatwirtschaftliche Interesse mit dem volkswirtschaftlichen Hand in Hand. Die Schwierigkeiten der internationalen Goldzahlung für den Privatverkehr sind als ein — freilich durchaus akzessorisches — Prophylaktikum zugunsten der volkswirtschaftlichen Interessen anzusehen.

Auf diesen Grundlagen kann ein Vorschlag zur Reform des internationalen Zahlungsverkehrs in dem verhältnismäßig engen Rahmen eines Goldclearings, ein Vorschlag, der die Unentbehrlichkeit und die überragenden Vorteile der Goldzahlung im Auge hat, nur dann objektive Billigung finden, wenn er einmal die privatwirtschaftlichen Interessen an einer vorteilhaften Zahlungsmodalität berücksichtigt und andererseits den Goldverkehr nicht in Bahnen leitet, die der Verfolgung der volkswirtschaftlichen Interessen ungünstig sind. Verstößt der Vorschlag gegen die privatwirtschaftlichen Interessen, so ist seine Verwirklichung von vornherein ausgeschlossen, da Handel und Verkehr sich unvorteilhafte Reformen nie zu eigen machen werden. Andererseits aber muß eine Reform des internationalen Goldverkehrs so beschaffen sein, daß sie die unvermeidlichen und unter volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten erwünschten Goldzuflüsse nicht unterbindet oder auch nur verringert. Verstößt ein Reformvorschlag gegen dieses volkswirtschaftliche Allgemeininteresse, so verdient seine Verwirklichung die offizielle Inhibierung. Dies sind die hauptsächlichsten Gesichtspunkte, unter denen der Vorschlag eines internationalen Goldclearings zu beurteilen sein wird.

Ein internationales Goldclearing ist zum ersten Male vom Professor Dr. Julius Wolf[1]) vorgeschlagen worden. Dieser Vorschlag ging der Brüsseler Währungskonferenz von 1892 indes verspätet zu, so daß dieser und die übrigen Vorschläge Wolfs nicht mehr offiziell verhandelt werden konnten. Infolgedessen zog die Idee eines zwischenstaatlichen Goldclearings damals auch nur geringe Kreise. Wolf hat diesen Vorschlag bei späteren Gelegenheiten[2]) zwar verschiedentlich wieder vorgebracht, ohne damit jedoch bisher irgendeinen Erfolg gehabt zu haben. Im übrigen hat er dieses Projekt auch nicht sonderlich ausgearbeitet. Sein Vorschlag deutet lediglich die Möglichkeit einer Kompensation entgegengesetzt gerichteter Goldsendungen an, ohne auf die Fragen der Organisation, der technischen Einrichtungen eines solchen Unternehmens und der möglichen Hindernisse, die sich ihm entgegenstellen könnten, näher einzugehen.

Erst nach einer ganzen Reihe von Jahren ist der Gedanke wieder hier und da in der Presse aufgetaucht und erörtert worden, nachdem der Münzdirektor der Vereinigten Staaten, Roberts[3]), auf dem 30. amerikanischen Bankiertag zu New York ebenfalls den Vorschlag eines „Clearing House for the Nations" gemacht hatte. Sein Vorschlag läßt jedoch ebenso wie derjenige Wolfs jede Untersuchung des Problems vermissen und kann, wie jener, nur als oberflächliche Anregung aufgefaßt werden.

Dann folgte abermals eine Zeit der Stille, bis die Ereignisse des Krisenjahres 1907 die Gedanken wiederum auf eine Reform des internationalen Zah-

[1]) Wolf in seinem der Brüsseler Währungskonferenz von 1892 eingereichten Gutachten S. 53 f.

[2]) Zuletzt im Jahre 1912, auf der Konferenz mitteleuropäischer Wirtschaftsvereine zu Brüssel.

[3]) Procedings of the Thirtieth Annual Convention American Banker's Association, September 1904. New York 1904, S. 171.

lungsausgleichs hinleiteten. Damals wies Cortelyou, der Schatzsekretär der Vereinigten Staaten, im „Annual Report of the Secretary of the Treasury" auf die Schwerfälligkeit unseres gegenwärtigen internationalen Zahlungsausgleichs durch Goldversendungen hin, und empfahl unter Befürwortung der Einführung von Golddepositenscheinen als internationale Zahlungsmittel die Einberufung einer internationalen Konferenz von Fachleuten zur Beratung der Reformmöglichkeiten. Wenn diese Konferenz auch nie einberufen worden ist, und wenn Cortelyous Vorschlag auch mehr auf die Verwendung von Goldzertifikaten als die Schaffung eines reinen Goldclearings im Sinne Wolfs abzielte, so lag es doch nahe, daß diese Anregung auch die Diskussion früherer Projekte wieder wachrief.

Diese Vorschläge, die die Errichtung einer Skontrierungsstelle für wechselseitige Goldlieferungen zum Ziele hatten, sind nicht sonderlich verdienstvoll. Der Gedanke einer Übertragung von Einrichtungen, die sich in nationalem Rahmen bewährt haben, auf den internationalen Verkehr liegt ja nicht allzu fern. Wert kann ein solcher Vorschlag nur dadurch erhalten, daß seiner Ausführung durch sorgfältige Überlegung die Wege geebnet werden. Die Idee an sich ist billig, ihre Organisation alles. An diesem weitaus schwierigeren Teil der Aufgabe einer Reform unserer internationalen Zahlungsgepflogenheiten hat sich keiner von den Proponenten versucht. Erst die gelegentliche Erörterung der Anregungen in der Presse hat dem Projekt etwas mehr Form und Farbe verliehen, wenngleich auch dabei, wie so oft, optimistische Ungründlichkeit ihr Wesen getrieben hat. Eine wissenschaftliche Untersuchung aber hat der Plan bis heute noch nicht erfahren[1]).

Am konkretesten drückt Wolf[2]) seinen Gedanken aus, ohne indes die natürlichen Hindernisse zu erwähnen:

„Nicht so selten sind Gold und Silber auf dem Wege von A nach B und gleichzeitig von B nach A; weit häufiger allerdings auf dem Wege von A nach B, während gleichzeitig B solche nach C und C nach A ins Werk setzt. Das Edelmetallclearing hat nun den Zweck, die Edelmetallsendungen, denen in kleinerer oder größerer Entfernung eine Sendung kompensationsfähig begegnet, auf das geringste Maß einzuschränken. Zu diesem Behufe würde Smith in A, wenn er Gold oder Silber zu versenden beabsichtigt, vorerst durch eine Anfrage bei dem Clearinginstitute sich darüber zu vergewissern suchen, ob nicht seine Sendung nach B dadurch, daß von einer aus B (oder unter Umständen von C und B) an Ferraris in A beabsichtigten, ein Teil zurückgehalten wird und Smith das bereitgestellte Edelmetall an Ferraris einfach ausfolgt, sich umgehen ließe".

Roberts geht mit seinem Vorschlage noch weniger auf Einzelheiten ein. Dieser lautet:

„Yet the full sums of imports and exports were carried across the ocean, at great risk, heavy cost for freight and not a little loss of abrasion. Why should this treasure be carted back and forth between nations, as the banks of this and other cities used to deliver' money to each other? Is it not possible to frame a system by which only the differences may be paid in metal at proper intervals? Surely it would be cheaper to pay the balances than the gross sums, as the clearing houses daily testify.

Why cannot an international clearing house be organized? Perhaps jealousy will forbid the selection of a single city for the purpose, as the Greek cities were rivals for the deposit of the offerings to Apollo. The international organization may well have its vaults, in London, Paris and Berlin, as well as in New York, and the treasures can be divided in the ratio of the gold of the several countries. The certificates of the four vaults can be interchangeable. The barbarism of shipping kegs of metal east and west over the Atlantic may go with the method of the mummies and the cavedwellers".

Nach diesen beiden Vorschlägen, die bei der Dürftigkeit ihrer Details inhaltlich nicht voneinander abweichen, wird man sich das beabsichtigte Clearinghouse für Edelmetall nicht getreu nach dem Vorbild des nationalen Abrechnungsverkehrs in Deutschland, oder des englischen oder nordamerikanischen Clearinghouse organisiert denken dürfen, deren Verkehrsprinzip die persönliche Fühlung der Mitglieder und der direkte Austausch der abzurechnenden Werte zwischen den Mitgliedern ist, wobei das Clearinghouse im wesentlichen nur eine passive Rolle spielt. Im Gegensatz hierzu ist das internationale Clearinginstitut, wie aus den Wolfschen Darlegungen ersichtlich ist, als eine aktive Vermittlungsstelle für Goldumsätze gedacht, die selbsttätig die möglichen Kompensationen anordnet, und mit den Einzelkontrahenten nur schriftlich verkehrt.

Wenn diese Art des Clearing zweifellos auch eine schwerfälligere Form der Verrechnung darstellt, als sie sich in binnenländischen Abrechnungsstellen findet, so muß zugunsten des Wolfschen Vorschlags angeführt werden, daß ein internationaler Ausgleichsverkehr doch eben nur in dieser komplizierten Gestalt denkbar ist. Seine vergleichsweise größere Schwerfälligkeit und Langsamkeit kann allein noch nicht gegen die Brauchbarkeit des Vorschlages sprechen. Zweck und Erfolg sind allein die Maßstäbe, an denen der Wert des Edelmetallclearings zu messen ist.

Der Zweck ist ohne Frage ein nützlicher. Wenn entgegengesetzt gerichtete Goldsendungen sich kreuzen, so ist das Verlangen nach einem Ausgleich zwischen Ein- und Ausfuhr vollauf berechtigt. Cortelyou[1]) berichtet, daß in den mit dem 31. Oktober 1908 abgeschlossenen 12 Monaten die Gesamtgoldimporte der Vereinigten Staaten etwa 150 Mill. $ und die Gesamtexporte etwa 73 Mill. $ betragen haben. Hätte sich auch nur ein Teil dieser tatsächlich exportierten 73 Mill. $ mit Teilen der erwähnten größeren Importsumme kompensieren lassen, so wäre nicht nur der gute Zweck, sondern zugleich auch der Erfolg eines Goldclearings illustriert.

Solchen Möglichkeiten nachzustreben, ist daher auf den ersten Blick ein begreifliches Beginnen, denn eine Einrichtung, die in der Lage ist, die oft als lästig empfundenen Goldversendungen tatsäch-

[1]) Koch, der ehemalige Reichsbankpräsident, hat die unüberwindlichen Hindernisse sofort erkannt. Vgl. das in den Hamburger Nachrichten vom 20. Sept. 1904, Nr. 664 abgedruckte Interview.

[2]) A. a. O. S. 53 f.

[1]) A. a. O. S. 84 f.

lich zu verringern, würde von außerordentlichem Vorteil sein, und zwar in allererster Linie für die Volkswirtschaft der beteiligten Länder. Daß ein erhebliches nationalwirtschaftliches Interesse an der Lokalisierung der Goldbestände auf das Landesgebiet vorhanden ist, haben wir weiter oben bereits gesehen. Andererseits läßt sich unschwer auch ein privatwirtschaftliches Interesse an der quantitativen Verringerung aller Goldsendungen feststellen, da sich mit ihr für die Gesamtheit der Einzelwirtschaften der Vorteil einer Ersparnis an Versendungsspesen einstellen muß.

So verlockend diese Aussichten aber auch sein mögen, so besteht doch eine ganze Reihe von Hindernissen, über die sich die Befürworter eines internationalen Goldclearing kaum klar gewesen sein dürften, Hindernisse, die die wohltuende Wirkung einer solchen Einrichtung auf ein außerordentlich geringes Maß beschränken würden, die allein genügen dürften, die Reformer von der keineswegs mühelosen Ausführung eines solchen Planes abzubringen, selbst dann, wenn das vorgeschlagene System keine positiven Nachteile mit sich bringen sollte.

Zunächst muß man sich darüber klar werden, daß ein internationales Goldclearing, wenn es zustande käme, sich von den binnenländischen Clearingunternehmungen sehr wesentlich schon in seinen grundlegenden Verhältnissen unterscheiden würde. Bei der auf ein nationales Gemeinwesen beschränkten Verrechnung können nur dadurch so außerordentliche Erfolge, wie wir sie beispielsweise im deutschen Abrechnungsverkehr erleben, erzielt werden, daß sich unermeßliche Summen von privaten Einzelforderungen in verhältnismäßig wenigen Händen sammeln. Gerade in dieser Beschränkung der Clearingkontrahenten — der abrechnenden Banken — ist die Möglichkeit eines weitgehenden Ausgleichs der unzähligen Einzelforderungen begründet, in dem Tausende von Forderungsberechtigten immer nur ein Abrechnungsstellenmitglied zu ihrem Vertreter machen, während hinter der eigentlichen Abrechnung die sekundären Verrechnungszentren der einzelnen Abrechnungsstellenmitglieder stehen. Hier findet also eine Ansammlung der Einzelforderungen statt, die sämtlich einzeln und in ihrer ursprünglichen Gestalt durch die Abrechnung gehen, keine Vermischung mehrerer Forderungen zu einer; d. h. also, die ursprüngliche Vielheit der Forderungen bleibt auch für den Abrechnungsverkehr bestehen. Die Vereinfachung des Clearingverfahrens, wie wir es bisher kennen, ergibt sich lediglich aus der gewaltigen Reduktion der Zahl der als Forderungsberechtigte beim Clearingvorgang Auftretenden. Ganz anders würde das Bild bei einem internationalen Clearing sein. Im internationalen Handelsverkehr ist der direkte Zahlungsausgleich zwischen Warenkäufer und -verkäufer viel seltener als im binnenländischen Handel. Die größeren Schwierigkeiten bei der Bewirkung ausländischer Zahlungen machen die Hilfe der Banken bei allen ins Ausland gerichteten Zahlungsakten — gleichgültig in welcher Form diese vor sich gehen — viel unentbehrlicher als bei inländischen Zahlungen. Infolgedessen sind — von einer verhältnismäßig geringen Zahl großer Handlungshäuser abgesehen — in der Hauptsache die Banken die Forderungsberechtigten des Zahlungsverkehrs über die Grenzen. Es ist ja zuzugeben, daß mit dieser Abwälzung des Zahlungsaktes auf besondere für dessen Abwicklung geeignete Faktoren eine gewisse Reduktion der Zahl der Kontrahenten, ähnlich der des binnenländischen Abrechnungsverkehrs, erreicht wird; gleichwohl müßte man immerhin doch noch sämtliche derartige Auslandsbeziehungen unterhaltenden Banken als Kontrahenten eines internationalen Clearings betrachten, und das ist eine ganz gewaltige Zahl, namentlich in der Relation zu der Stückzahl der abzurechnenden Forderungen, die zu den Stückzahlen nationaler Abrechnungsveranstaltungen kaum in eine Proportion zu bringen sein würde. Denn die internationalen Einzelforderungen werden ja in den Händen der Banken mit ausländischen Beziehungen — das sind also die Kontrahenten eines internationalen Clearings — zu wenigen großen Forderungen zusammengeschweißt. Eine Verringerung der Kontrahentenzahl, wie sie im inländischen Clearingverkehr vorliegt, etwa in der Weise, daß jedes Land nur einen Kontrahenten stellte, und daß hinter diesem Sammelkontrahenten die sekundäre Abrechnung mit den einzelnen Banken stände, ist aber nicht möglich, da jede angesehene und größere Bank ihre eigenen Auslandsbeziehungen unterhält und man sie nicht veranlassen kann, von diesen Regulierungswegen abzugehen, die ihr oft die verschiedenartigsten Vorteile neben den im Regulierungsgeschäft zu erzielenden bringen. Außerdem darf man nicht vergessen, daß der inländische Zahlungsakt frei von Wertschwankungen der Zahlungsmittel ist, daß also die Übertragung der Forderungsfunktion auf einen Vertreter weder für den ursprünglichen Forderungsberechtigten, noch jenen ein Kursrisiko in sich birgt. Demgegenüber aber ist der einzelne internationale Zahlungsakt eigentlich immer eine Spekulatation, d. h. ein Vorgang, der bis zu seiner Erledigung von einem privatwirtschaftlichen Gewinn- oder Verlustinteresse begleitet wird. Angenommen, es träten nun anstelle der großen Zahl einzelner Forderungsinhaber gleicher Nationalität ein allen gemeinsamer Vertreter, so könnte dieser unmöglich die sich teilweise widerstreitenden einzelnen privatwirtschaftlichen Interessen im Auge behalten. Die Kombination aller privatwirtschaftlichen Interessen einschließlich aller durch den etwaigen Widerstreit dieser einzelnen Interessen gebotenen Kompromisse ergibt etwa das, was wir volkswirtschaftliches Interesse zu nennen pflegen. Ein nationaler Vertreter im internationalen Zahlungsausgleich würde diesen also lediglich unter Beobachtung nationalwirtschaftlicher Interessen bewirken können. Das aber heißt, daß alle privatwirtschaftlichen Einzelinteressen beim

internationalen Zahlungsausgleich zugunsten eines kombinierten, d. h. also volkswirtschaftlichen Interesses zurücktreten müßten. Auf einen solchen Pakt könnten sich natürlich die Banken nie und nimmer einlassen. Denn selbst wenn sich das Clearing nur auf den reinen Goldaustausch beschränkt, ein Kursrisiko also nicht mehr vorliegt, — von den geringen Goldpreisschwankungen, die für gewisse Transaktionen mitsprechen können, abgesehen — so bleibt immer noch für den privaten Kontrahenten das Interesse an dem Wege der Goldsendungen und den je nach den Entfernungen und Kommunikationen schwankenden Transportspesen bestehen. Wer eine Goldschuld in London zu tilgen hat, kann nicht aus Gründen der Verringerung der Goldsendungen veranlaßt werden, Gold nach Kairo zu schicken, oder doch wenigstens die Spesen für diese von der Clearingkommission angeordnete Goldsendung aufzubringen.

Damit aber fällt die Möglichkeit der Bestellung eines einzigen nationalen Sammelkontrahenten für den internationalen Zahlungsverkehr als Utopie in sich zusammen. Wir haben also bei Beurteilung der Verhältnisse des internationalen Zahlungsausgleichs und somit auch bei Beurteilung des Planes einer internationalen Clearingstelle nach wie vor mit einer großen Vielheit von Kontrahenten zu rechnen.

Das Nochgeschäft in seiner allgemeinsten Fassung[1]).

Von O. Juzi, Zürich.

1. Einleitung und Definitionen.

Die meisten Lehr- und Handbücher über Börsengeschäfte kennen nur solche Nochgeschäfte, bei denen der eine Kontrahent durch Bezahlung eines um die Nochprämie erhöhten Kurses für festgekaufte Stücke das Recht erwirbt, das gleiche Quantum oder ein mehrfaches desselben zum gleichen Kurse nachzufordern (resp. bei Lieferung zu einem um die Nochprämie ermäßigten Kurse das gleiche Quantum oder ein mehrfaches desselben zum gleichen Kurse nachzuliefern)[2]). Ein in neuester Zeit erschienenes Werk von Karl von Speyer[3]) behandelt meines Wissens zum ersten Mal das Nochgeschäft in einer allgemeineren Fassung, indem es dem Käufer (resp. Verkäufer) die Fakultät zuweist, die auf Termin zu einem bestimmten Kurse, welcher vom regulären Terminkurse abweicht, fest gekaufte (fest gelieferte) Quantität zum nämlichen oder anderen, im voraus festgesetzten Kurse, noch ein oder mehrere Male nachzufordern (nachzuliefern), ohne jedoch hierzu verpflichtet zu sein.

Ob das Nochgeschäft in dieser allgemeinsten Fassung praktisch wirklich irgendwo zur Anwendung kommt, ist mir nicht bekannt; auf jeden Fall aber bietet diese Erweiterung erhebliches theoretisches Interesse. Es soll im nachfolgenden der Zusammenhang eines solchen Nochgeschäftes mit den übrigen Arten des Börsengeschäftes untersucht werden. In dem erwähnten Büchlein von v. Speyer geschieht dies sehr wenig systematisch, so daß dessen Resultate zum Teil anfechtbar sind, wie noch gezeigt werden soll.

In der nachfolgenden Ableitung bezeichnen wir den Tageskurs für ein Fixgeschäft auf Termin allgemein mit T. Ein beliebiges Vorprämiengeschäft mit dem Ecart E und der Prämie P sei dargestellt durch das Symbol $Vp\,\frac{T+E}{P}$, analog ein Rückprämiengeschäft durch $Rp\,\frac{T-E}{P}$. Im ersten Falle hat also der Käufer am Prämienerklärungstage die Wahl, das Effekt zu (T + E) zu beziehen oder gegen Bezahlung der Prämie P vom Kaufe zurückzutreten; im zweiten Falle hat sich der Veräufer zu entscheiden, ob er zu (T — E) liefern, oder gegen Bezahlung der Prämie P vom Verkaufe zurücktreten will.

Eine normale Stellage werde dargestellt durch das Symbol $St\,\frac{T+S}{T-S}$, eine schiefe durch $St\,\frac{T+E+S}{T+E+S}$. Der Käufer derselben kann also entweder zu T + E (resp. T + E + S) kaufen oder zu T — S (resp. T + E — S) liefern.

Für das Nochgeschäft in Käufers Wahl in seiner allgemeinsten Fassung ergibt sich nun der Ausdruck

$$A = \text{Fest à } (T+N) + n_1 \text{ mal Noch à } (T+N_1) + n_2 \text{ mal Noch à } (T+N_2) + n_3 \text{ mal Noch à } (T+N_3) + \cdots \quad (1)$$

(T + N) sei also der Kurs der festen Stücke im Nochgeschäfte, und da T der Tageskurs in einem Fixgeschäft bedeutet, ist N die Nochprämie oder der Ecart der festen Stücke im Nochgeschäft. N_1, N_2, N_3 ... bedeuten analog die bezügl. Ecarts der Nochstücke im Nochgeschäfte. Zum 1. Nochkurse $T + N_1$ kann das $n_1$fache Quantum der festen Stücke nachbezogen werden, zum 2. Nochkurse $T + N_2$ das $n_2$fache usw. Der ganze Ausdruck werde kurz mit A bezeichnet. Analog würde für ein Nochgeschäft in Verkäufers Wahl in seiner allgemeinsten Fassung der Ausdruck aufzustellen sein:

$$A_1 = \text{Fest à } (T-N) + n_1 \text{ mal Noch à } (T-N_1) + n_2 \text{ mal Noch à } (T-N_2) + n_3 \text{ mal Noch à } (T-N_3) + \cdots \quad (2)$$

2. Umwandlung des Nochgeschäftes in Prämien- und Fixgeschäfte.

Bekanntlich kann das Nochgeschäft in der gewöhnlichen Fassung aufgelöst werden in ein Fixgeschäft zum Nochkurse und ein Prämiengeschäft mit der Prämie 0 und dem Prämienkurs gleich dem Nochkurs. Analog setzt sich das Nochgeschäft

[1]) Der vorliegende Aufsatz wurde vor dem Erscheinen des letzten Aufsatzes von K. von Speyer in Nr. 4 der Schweizerischen Handelswissenschaftl. Zeitschrift vom April 1914 geschrieben, diese Ausführungen sind also hier noch nicht berücksichtigt.

[2]) Siehe: Fürst, Prämien-, Stellage- und Nochgeschäfte, Berlin 1908; Bronzin, Theorie d. Prämiengeschäfte, Deuticke, Wien 1908, usw.

[3]) Karl von Speyer, Das internationale Effekten-Prämiengeschäft, Berlin, Deutscher Börsenverlag 1913.

und in so viele Prämiengeschäfte, als verschiedene Kurse für die Nochstücke zugrunde gelegt werden, wobei jedes Prämiengeschäft über so viele Quantitäten abzuschließen ist, als Nochstücke zum betr. Kurse vorliegen. Die Prämienbasis der Prämiengeschäfte stimmt überein mit dem Nochkurs der entsprechenden Nochstücke. Für die Vorprämien (resp. Rückprämien) P_1, P_2, P_3 usw. gilt die Bedingungsgleichung

$$n_1 . P_1 + n_2 . P_2 + n_3 . P_3 + \cdots = N.$$

Daraus ergeben sich für jeden einzelnen Fall unendlich viele Umwandlungsmöglichkeiten in Prämiengeschäfte.

Aus Gleichung (8) und (10) ergibt sich:

Ein Nochgeschäft in seiner allgemeinsten Fassung ist auflösbar in ein festes Geschäft zum Tageskurs und in so viele Stellagegeschäfte, als verschiedene Kurse für die Nochstücke zugrunde gelegt werden. Das feste Geschäft ist abzuschließen über dasselbe Quantum wie die festen Stücke im Nochgeschäft, vermehrt um die Hälfte aller Anzahlen der Nochstücke. Jedes Stellagegeschäft ist über die Hälfte der Anzahl der zugehörigen Nochstücke abzuschließen. Die Stellagemitte jeder Stellage stimmt mit dem Nochkurs der zugehörigen Nochstücke überein. Für die Stellagespannungen (Differenzen zwischen dem oberen und unteren Stellagekurs) S_1, S_2, S_3 . . . gelten die Beziehungen

$$S_1 = 2N_1 + 2x;\ S_2 = 2N_2 + 2y;$$
$$S_3 = 2N_3 + 2z \text{ usw.; sowie die Gleichung}$$

$$\frac{n_1}{2} \cdot x + \frac{n_2}{2} \cdot y + \frac{n_3}{2} \cdot z + \cdots = N;$$

durch Substitution erhält man

$$\frac{n_1}{2} \cdot \left(\frac{S_1}{2} - N_1\right) + \frac{n_2}{2} \cdot \left(\frac{S_2}{2} - N_2\right)$$
$$+ \frac{n_3}{2} \cdot \left(\frac{S_3}{2} - N_3\right) + \cdots = N, \text{ woraus:}$$

$$n_1 . S_1 + n_2 . S_2 + n_3 . S_3 + \cdots = 4N + 2\,[n_1 N_1 + n_2 . N_2 + n_3 . N_3 + \cdots] \qquad (11)$$

Jede Lösung für S_1, S_2, S_3 usw. . . . dieser Bedingungsgleichung liefert eine Umwandlungsmöglichkeit des Nochgeschäftes in Fixgeschäfte und Stellagen. Die Aufgabe liefert also unendlich viele Lösungen[1]).

Eine Lösung von besonderem Interesse ist diejenige, bei welchen die Stellagespannungen gleich groß werden, $S_1 = S_2 = S_3 = \ldots$ Man erhält:

$$S = \frac{4N + 2\,[n_1 N_1 + n_2 N_2 + \cdots]}{n_1 + n_2 + \cdots}$$

[1]) v. Speyer führt in dem genannten Büchlein (Seite 15) eine ähnliche Regel an: Die Summe der Stellagespannungen ist gleich der doppelten Summe der Prämien-Stücke Ecarts plus dem vierfachen Ecart der festen Stücke. $S = (E_1 + E_2 + \ldots) \cdot 2 + 4\,E$. In Wirklichkeit ist S durch die linke Seite von (11) oben zu ersetzen, ferner E_1 durch $n_1 \cdot N_1$ usw. Eine wirkliche Ableitung gibt übrigens v. Speyer nicht.

Spezialisierungen:

1. Setzt man $n_1 = n$ und $n_2 = n_3 = n_4 = \cdots = 0$, so erhält man

Kauf fest à $(T + N) + n \cdot$ Noch à $(T + N_1)$

$$= \text{Kauf fest à } T + n \text{ . Kauf Vp } \frac{T + N_1 + \frac{N}{n}}{\frac{N}{n}}$$

d. h. es liegt nur eine Umwandlungsmöglichkeit in Prämiengeschäfte vor $\left(\text{Prämie} = \frac{N}{n}\right)$.

Analog:

Kauf fest à $(T + N) + n$. Noch à $(T + N_1)$

$$= \left(1 + \frac{n}{2}\right) \cdot \text{Kauf fest à } T + \frac{n}{2} \cdot \text{Kauf St } \frac{T + 2N_1 + \frac{2N}{n}}{\frac{2N}{n}}$$

Auch hier ergibt sich also nur eine mögliche Lösung $\left(\text{Stellagespannung} = \frac{4N}{n} + 2N_1\right)$.

2. Wird im vorigen Falle $N_1 = N$ angenommen, so erhält man das in den meisten Lehrbüchern behandelte Nochgeschäft, also:

Kauf fest à $(T + N) + n \cdot$ Noch à $(T + N)$

$$= \text{Kauf fest à } T + n \cdot \text{Kauf Vp } \frac{T + N + \frac{N}{n}}{\frac{N}{n}}$$

und Kauf fest à $(T + N) + n \cdot$ Noch à $(T + N)$

$$= \left(1 + \frac{n}{2}\right) \cdot \text{Kauf fest à } T + \frac{n}{2} \cdot \text{Kauf St } \frac{T + 2N + \frac{2N}{n}}{T - \frac{2N}{n}}$$

Die Vorprämie ist wie vorhin $\frac{N}{n}$; die Stellagespannung wird $= 2N + \frac{4N}{n}$ oder $\left(2 + \frac{4}{n}\right) N$. (siehe z. B. Fürst, Seite 82).

3. Setzt man im vorigen Speziallfall der Reihe nach $n = 1, 2, 3, 4 \ldots$, so wird die Stellagespannung bezüglich zu $6N$, $4N$, $3\frac{1}{3}N$, $3N$, . . ., während die Vor- oder Rück-Prämie bezüglich $= N$, $\frac{N}{2}, \frac{N}{3}, \frac{N}{4} \cdots$ ist.

Dies sind die in den Lehrbüchern gewöhnlich berücksichtigten Fälle, die auch in der Praxis hauptsächlich in Gebrauch stehen.

Was versteht man unter Selbstkostenpreis?

Von R. Beigel, Straßburg (Elsaß).

In einer Zeit, in der das Wirtschaftsleben zu immer größeren Umsätzen treibt, und wo es bei der Auskalkulierung einer Ware oft auf den Bruchteil eines Pfennigs ankommt, um ins Geschäft zu kommen, oder die Konkurrenz zu unterbieten und den Lieferungsauftrag zu erhalten, ist die Kenntnis von der Lehre der Selbstkostenpreisberechnung oder der Bedingungen, unter denen der Selbstkostenpreis zu-

stande kommt, unumgänglich notwendig. In dieser Beziehung begegnet man oft den wunderlichsten Anschauungen und verkehrtesten Berechnungsmethoden. Manche glauben, Selbstkostenpreis ist, was man den Lieferanten für eine Ware bezahlt, während die daran haftenden Spesen, sowie Unkosten, auf das Handlungsunkostenkonto gehörten. Andere meinen, wenn die Warenspesen auf den Fakturenbetrag geschlagen werden, so ist damit der Selbstkostenpreis festgestellt und abgeschlossen. Der Ausdruck: „Selbstkostenpreis" ist aber auch in den Interessentenkreisen ein viel umstrittener. Einen fast klassischen Beleg dafür bildet die Tatsache, daß jüngst die Handelskammer zu Berlin einem dortigen beeidigten Bücherrevisor eine Verwarnung erteilte, weil dieser einem Berliner Geschäftshause, das den Verkauf seiner Waren zum „Selbstkostenpreis + 10 % Provision" angekündigt hatte, eine Bescheinigung ausstellte, die nach Auffassung der Kammer den falschen Eindruck hervorrief, als sei unter Selbstkostenpreis lediglich der Einkaufspreis — nicht, wie es tatsächlich der Fall war, der Einkaufspreis zuzüglich eines Pauschales für Gesellschaftsunkosten — verstanden. Als ein weiterer Beweis für die Verschiedenheit in der Beurteilung dessen, was als Selbstkostenpreis zu gelten hat, darf die Entscheidung angesprochen werden, die über den Gegenstand die 10. Kammer für Handelssachen des Landgerichts I Berlin im Jahre 1911 fällte. Es handelte sich dabei um ein Zigarrenversandgeschäft, das seine Ware zum „Selbstkostenpreis zuzüglich 10 % Umsatzgebühr" anpries. Die Art, wie die Firma den Selbstkostenpreis berechnete, gab der Konkurrenz Anlaß zur Klage auf Unterlassung dieser Ankündigung, in der ein Verstoß gegen das Wettbewerbsgesetz erblickt wurde.

Diese Verschiedenheit in der Beurteilung des Selbstkostenbegriffs rührt nicht zum kleinsten Teil daher, daß ganz allgemein im täglichen Verkehrsleben oft mit Begriffen gearbeitet wird, die der ökonomischen Bedeutung und auch dem Sprachgebrauch nach feststehen, die aber bei praktischer Anwendung der Begriffe der mannigfaltigsten Auslegung begegnen. Der Selbstkostenpreisbegriff ist von dieser Anomalie nicht ausgeschlossen.

Die einwandfreie Feststellung einer richtigen Selbstkostenpreisberechnung hat nicht nur eine ökonomische, sondern auch eine rechtliche Seite. Diese Seite hängt unmittelbar zusammen mit dem gesamten Reklamewesen und der Hinweis auf den Selbstkostenpreis bei Anzeigen von Inventur- und sonstigen Ausverkäufen ist etwas alltägliches. Bietet nun der Kaufmann seine Ware „zum Selbstkostenpreis" an, so muß er sie auch für den Betrag, den ihn die betreffende Ware beim Einkauf gekostet hat, abgeben. Tut er dies nicht und liegt bewußte Erregung eines Irrtums vor, so macht er sich nach dem Gesetz vom 7. Juni 1909 des „unlauteren Wettbewerbs" schuldig (vgl. R. G. Str. Bd. 37; S. 266). Es lohnt sich daher wohl der Mühe, Klarheit in der Sache zu erlangen.

Um zu einer richtigen Lösung der Frage zu kommen, muß vonhauseaus unterschieden werden zwischen Einkaufspreis und Selbstkostenpreis; und hier bereits fängt die Praxis im Gewerbebetrieb an, zu straucheln indem entweder beide Begriffe miteinander identifiziert oder ständig miteinander verwechselt werden. Einkaufspreis nämlich ist der Betrag, den man für einen Gegenstand ausgibt; Selbstkostenpreis der Betrag, den man erhält, wenn man zu dem Einkaufspreis die darauf entfallenden Spesen wie: Fracht, Zoll, Einlagerung und ähnliches, sowie den prozentualen Anteil an den Handlungsunkosten hinzurechnet. Bei Industrien sind in dem Selbstkostenpreis noch andere preisbildende Elemente wie: produktive Arbeitslöhne, Zinsen, Abnützungsquoten und dergleichen, einzubeziehen, man spricht dann von einem Herstellungspreis.

Von der richtigen Feststellung des Selbstkostenpreises hängt es ab, ob der Verkaufspreis richtig auskalkuliert ist. Ist er es nicht, so kann der Betrieb in einen Verlust geraten, der gar nicht wieder gutzumachen ist. Denn was verkauft ist, ist — ob mit Gewinn oder Verlust — verkauft. Ein durch falsche Selbstkostenberechnung eingetretener Verlust ist nicht mehr einzubringen. Das Handelsgesetzbuch bietet einen brauchbaren Anhalt dafür, was man unter Selbstkosten zu verstehen hat, nicht. Der hierfür in Betracht kommende Absatz 2 des § 40 HGB. lautet:

> „Bei der Aufstellung des Inventars und der Bilanz sind sämtliche Vermögensgegenstände und Schulden nach dem Werte anzusetzen, der ihnen zu dem Zeitpunkte beizulegen ist, für welchen die Aufstellung stattfindet."

Dieser Satz ist außerordentlich interprätationsfähig und interprätationsbedürftig. Was hat man unter dem Begriff „Wert" in dem Zusammenhange, in dem er gebraucht wird, zu verstehen? Ist es der Selbstkostenpreis oder ist es der Verkaufspreis; und ist der objektive Gebrauchswert oder der subjektive Geschäftswert gemeint. Nach der allgemein herrschenden Ansicht will das Gesetz den „objektiven Wert", den die fraglichen Vermögensgegenstände für das Geschäft haben, und nicht den auf subjektiven Erwägungen oder auf rein subjektiven Eigenschaften des Geschäftsinhabers beruhenden Wert gemeint wissen (vgl. Staub, Komm. 8. Aufl., Anm. 3). Diese „objektive Werttheorie" fußt in der Hauptsache auf einer Entscheidung des früheren Reichsoberhandelsgerichts (Bd. 12, S. 16 ff.). In diesem Urteil wird nämlich ausgeführt: „Unter dem als maßgebend für die Bilanz zu ermittelnden gegenwärtigen Werte ist überall der allgemeine Verkehrswert im Gegensatz zu einem nur auf willkürliches subjektives Ermessen oder auf Spekulation zurückzuführenden Wertanschlage zu verstehen, woraus folgt, daß Vermögensbestandteile, die einen Markt- oder Börsenpreis (Kurs) haben, der Regel nach zu dem sich hieraus ergebenden Werte in die Bilanz einzustellen sind, während für andere Vermögensbestandteile deren gegenwärtiger objektiver Wert auf sonstige Weise zu ermitteln ist."

Auch diese Auslassung bringt keine ausreichende Aufklärung in der Frage: Was heißt: „allgemeiner Verkehrswert." Soll darunter der Selbstkosten- oder der Verkaufspreis verstanden werden. Man sucht vergebens wie oben beim Gesetz so auch hier bei der oberstinstanzlichen Entscheidung nach einer erlösenden Formel. Was heißt sodann: „den gegenwärtigen objektiven Wert auf sonstige Weise ermitteln?" Auch hier, wie man sieht, Rätsel über Rätsel. Daß dieser Sachverhalt eine Unsicherheit in der Auslegung hineinzubringen geeignet ist, beweist unter anderem, daß das Kgl. Sächs. Oberverwaltungsgericht unter den in die Bilanz einzustellenden objektiven Wert, den „objektiven Verkaufswert" verstanden wissen will. In einer Entscheidung des 2. Senats der gen. Behörde vom 30. Dezember 1901 (abgedruckt in den Jahrbüchern des Kgl. Sächs. Oberverwaltungsgerichts, Bd. 1, S. 343, Nr. 90) heißt es nämlich: „Unter dem Werte, den ein zum Geschäftsvermögen eines Kaufmanns gehöriges Vermögensstück zu einem bestimmten Zeitpunkt hat, kann nichts anderes verstanden werden als diejenige Geldsumme, welche für das betreffende Stück nach den an diesem Zeitpunkt bestehenden Konjunkturverhältnissen beim Verkaufe aus freier Hand zu erzielen sein würde, d. h. der objektive Verkaufswert."

Diese Werttheorie ist als durchaus unzutreffend zu bezeichnen, und auch in der Praxis völlig ungebräuchlich. Sie würde zu ganz unhaltbaren Konsequenzen führen, wenn sie angewendet würde. Man muß nur bedenken, daß im Verkaufswert der Geschäfts- oder Unternehmergewinn enthalten ist. Wohin aber käme man da, wenn man in den Aktiven der Bilanz Gewinn einsetzen wollte! Gewinn auf Waren, die noch am Lager sind, also noch nicht realisierter Gewinn, ist Zukunftsmusik, die unter Umständen schrille Mißtöne in die Vermögenslage hineinbringen kann, weil der vorweg berechnete Gewinn sich ja auch nicht, oder nicht in der angesetzten Höhe, zu realisieren braucht. Würde man bei der Inventarisierung der Warenbestände nach der vom Oberverwaltungsgericht gutgeheißenen Methode verfahren, so würde man ein ganz falsches Bild von dem Stand des Unternehmens erhalten. Darum ist es das einzig richtige, in das Inventar die Selbstkostenpreise, so wie diese am Inventurtage gelten, einzusetzen. Die Frage ist nur: aus welchen Faktoren setzen sich die Selbstkostenpreise einer Ware zusammen. Darauf ist zu antworten:

1. Auszuscheiden sind von der Frage diejenigen Vermögensgegenstände, die keinen Markt- oder Börsenpreis haben, also nicht zur Weiterveräußerung bestimmt sind. Für diese gelten die gesetzlichen Bewertungsvorschriften der §§ 40 und 261 Abs. 1 HGB., die aber für unsere Untersuchung kein Interesse haben.

2. Die Untersuchung von Selbstkosten muß von praktisch-ökonomischen Grundsätzen ausgehen. Diese fordern, daß sämtliche Auslagen bei Festlegung der Selbstkosten berücksichtigt werden.

3. Es ist zu unterscheiden zwischen Ware, die bezogen wird mit dem Zweck der Weiterveräußerung und Waren, die zwar denselben Zweck haben, die man aber selbst herstellt. Mit dem ersteren Fall befaßt sich der Warenhandel, mit dem letzteren der Fabrikbetrieb.

4. Der Selbstkostenpreis im Warenhandel setzt sich zusammen aus:

a) dem Einkaufspreis oder dem Fakturenbetrag;
b) den Frachten, sofern ab Werk oder ab Lager des Lieferanten gekauft ist;
c) den Zoll-, Zufuhr- und Einlagerungskosten, sowie den Versicherungsprämien aller Art;
d) dem Agio, das bei Fakturen, die in fremder Währung ausgestellt und zahlbar sind, entrichtet werden muß.
e) Da auch die Handlungsunkosten (Gehalt, Miete, Zinsen, Beiträge zu den sozialen Versicherungen, Steuern, Licht- und Wasserkonsum und ähnliches) Ausgaben sind, die durch den Betrieb gedeckt und von den Käufern gezahlt werden müssen, so müssen dieselben prozentualiter in die Selbstkostenberechnung einbezogen werden. Diese Anteile werden in der Praxis je nach Art und Wert der Ware abgestuft, derart, daß die Anteile bei Stücken die im kleinen, einzelnen und von geringerem Wert verkauft werden, größer und bei Gattungswaren, die im Hundert oder Tausend abgegeben werden, kleiner zur Belastung des Selbstkostenpreises herangezogen werden.

5. Skonto, der von den Lieferanten bewilligt wird, ist bei Feststellung des Selbstkostenpreises von den Einkaufsfakturen abzusetzen.

6. Hier ein praktisches Beispiel: wenn wir von Hamburg 35 Brls. netto 4929 kg amer. raff. Petroleum zu M 6,50 die 50 kg unter Berechnung von $1^1/_2\,\%$ Skonto beziehen und wir darauf an Fracht M 259; Rollfuhr M 7,40 und für Abladen und Einmagazinierung M 6 zu entrichten haben, so steht, mit Einschluß eines Anteils an den Handlungsunkosten von M 2, der Selbstkostenpreis:

35 Brls. netto 4929 kg amer. raff. Petroleum à M $6^1/_2$ pr. 50 kg		M 640,77
ab $1^1/_2$ Skonto		„ 9,60
Einkaufspreis		M 631,17
Dazu:		
Fracht von Hamburg nach Straßburg	M 259,—	
Zufuhr zum Lager	„ 7,40	
Tagelohn f. Abladen u. Einlagerung	„ 6,—	
Handlungskosten	„ 2,—	M 274,40
	zusammen	M 905,57

Es stellt sich mithin der Selbstkostenpreis auf M 9,18 pr. 50 kg. Ist Emballage (Packmaterial) mitfakturiert, so ist der Betrag dafür mit in die Selbstkostenberechnung einzubeziehen.

7. Bei Ware, die aus dem Ausland bezogen wird, kommt in Frage, ob sie „cif" (*c*ost, *i*nsurance, *f*reight) oder „fob" (*f*ree *o*n *b*oard) gekauft ist, wobei, je nach Umständen, die fraglichen Unkosten in Ansatz zu bringen sind. Außerdem kommen für

den Selbstkostenpreis solcher Ware in Betracht: Übernehmen und Wiegen, Lagergebühr, Packen, Zeichnen und Verschiffung; See- und Assekuranz; Polize und Stempel; Zoll und Agio auf den in der ausländischen Währung lautenden Fakturabetrag.

8. Die Selbstkostenberechnung im Fabrikbetrieb, d. h. die Kalkulation der Einzelfabrikate bildet das Fundament, auf welchem die Gewinnergebnisse ruhen. Die Hauptaufgabe ist hierbei, den Aufwand der technischen Arbeit an Materie, Kraft und Zeit zahlenmäßig korrekt zum Ausdruck zu bringen.

9. Von diesem Gesichtspunkte ausgehend setzt sich der Selbstkostenpreis eines Fabrikats zusammen:

a) aus dem Einkaufspreis des Rohmaterials, der so, wie oben unter Ziff. 6 gezeigt, gefunden wird;
b) aus den Arbeitslöhnen, die im Laufe des Produktionsprozesses entstehen (produktive Löhne);
c) aus den Betriebsunkosten, die sich teilen lassen in:
   aa) allgemeine Unkosten; hierher gehören: die Ausgaben für Kohlen, Gas, Elektrizität, Wasser, die Beiträge für Krankenkasse, Alters-, Invaliditäts- und Angestellten-Versicherung; Steuern, Reklame, Provisionen, Porti und Telegramme. Dazu treten die unproduktiven Löhne (für Heizer, Magazinarbeiter, Platzarbeiter, Pförtner, Wächter).
   bb) Kosten für den Unterhalt; hierher sind zu zählen; Reparaturen an Betriebs- und Werkzeugmaschinen, an Gebäuden und an Werkzeug; sodann der Verbrauch an Betriebsmaterial (Schmieröl, Riemen, Putzwolle, Werkzeugstahl, Feilen, Hämmer und dergl.).
   cc) Konstante Unkosten; dazu sind zu zählen das Gehalt für das kaufmännische Personal, die Privatentnahmen des Unternehmers für den regelmäßigen Haushaltsbedarfs, die Meistergehälter und das Gehalt für das technische Personal; diese beiden letzteren Kategorien, soweit Teile davon nicht unmittelbar mit der Produktion zusammenhängen, also zu den produktiven Löhnen bezw. Gehältern gehören. Ferner die prozentualen Anteile an die Kapital- und Hypothekenzinsen, an die Abschreibungen, an die Ausgaben für Tantièmen, Gratifikationen, Patente und Lizenzen, kurz an allen Ausgaben, die regelmäßig alljährlich wiederkehren und sich im großen und ganzen gleichbleiben, gleichgültig mit welcher Produktionskraft das Werk im Laufe des Jahres gearbeitet hat.

10. Hier ein praktisches Beispiel: Setzen wir den Fall, der Selbstkostenpreis der Rohmaterialien eines bestimmten Produktes beträgt auf die 100 kg berechnet, M 50. Dazu sollen treten: für produktive Arbeitslöhne M 40, für Betriebsunkosten, und zwar wie oben unter aa) M 30; wie unter bb) M 20; und wie unter cc) M 40. Der Gesamtaufwand für die 100 kg dieses bestimmten Fabrikats wird sich daher stellen:

1. Rohmaterial	M 50,—
2. Produktive Löhne	„ 40,—
3. Allgemeine Unkosten	„ 30,—
4 Kosten für den Unterhalt	„ 20,—
5. Konstante Unkosten	„ 40,—

Mithin Selbstkosten- (oder Herstellungs-) Preis des Fabrikats M 180,— pro $^0/_0$ kg.

11. Bei Industrien, die nur einen bestimmten Artikel (Gas- und Elektrizitätswerke, Wasserwerke, Kammgarn-Spinnereien, elektrische Straßenbahnen, Ofenfabriken, Tapetenfabriken usw.) herstellen, werden die Handlungskosten, die bald aus den vorjährigen Ergebnissen, bald nach Voranschlägen berechnet sind, auf die Monatsproduktion per Einheit, also bei Gaswerken auf den Kubikmeter produzierten Gases, bei Elektrizitätswerken auf die Kilowattstunde elektrischer Energie, bei Wasserwerken auf den produzierten Kubikmeter Wasser, bei Spinnereien auf die monatliche Spindelleistung, bei Straßenbahnen auf das geleistete Achsenkilometer usw. geschlagen.

12. Sämtliche Kosten, die die Produktion belasten, also den Selbstkostenpreis zusammensetzen, müssen kontomäßig in den Büchern festgelegt sein, so zwar, daß ihr Zusammenhang mit dem Fabrikations-Konto klar ersichtlich wird.

13. Die Verkaufspreise fußen auf den Selbstkosten. Sie kommen zustande, indem zu den Selbstkosten der Unternehmergewinn als Zuschlag tritt. Dieser Zuschlag ist anzusprechen als eine Risikoprämie oder Selbstversicherung des Unternehmers gegen Krankheit, Invalidität und Alter. Gegen diese drei, mit dem menschlichen Leben zusammenhängenden Faktoren ist zwar der Arbeiter und neuerdings auch der Angestellte bis zu einem bestimmten Grade sichergestellt; der Betriebsunternehmer aber nicht. Das gleiche gilt von seiner Familie, wenn er, der Unternehmer, stirbt. Es ist daher nur recht und billig, wenn hierfür der Unternehmer in dem Unternehmergewinn bei dem Verkauf Deckung sucht.

14. Die Höhe des Unternehmergewinnes wird sich zwar nach den Ansprüchen richten, die der einzelne Gewerbetreibende an das Leben stellt, für den Fall, daß er krank oder invalide wird oder sich im vorgerückten Alter von den Geschäften zurückzieht. Im allgemeinen aber wird er, um konkurrenzfähig zu bleiben, doch auch wieder darauf achten müssen, daß seine Verkaufspreise mit Einschluß seines Unternehmergewinns den Marktpreisverhältnissen angemessen bleiben.

15. Im allgemeinen gilt der Satz, daß es von der Marktpreislage abhängt, wenn der eine Artikel dem Unternehmer beispielsweise einen Gewinn von dreißig und mehr vom Hundert abwirft, und wenn der Unternehmer bei einem andern Artikel mit einem Nutzen von nur fünf vom Hundert fürlieb nehmen muß. Auch können Grossist und Fabrikant sich oft

mit einem geringeren Nutzen begnügen als der Detaillist, weil sie einen viel größeren Umsatz erzielen, weit rascher ihre Lagerbestände umsetzen, viel größere Partien einkaufen und durch ihre prompte, kurzfristige Zahlungsweise viel billiger einkaufen, als der Detaillist, der oft sehr viel zinsfressendes Betriebskapital in seinem Geschäft stecken hat. Gleichermaßen brauchen Grossist und Fabrikant nicht mit so langfristigen und kostspieligen Krediten zu rechnen, wie der Detaillist. Ihre Spesen können auf ein ungleich größeres Warenquantum verteilt werden, als dies bei dem Detaillisten der Fall, wodurch ihre Wirkung auf die Preisbildung wesentlich abgeschwächt wird. Dies alles sind Imponderabilien, die bei dem Auskalkulieren der Selbstkosten und der Verkaufspreise naturgemäß mitsprechen.

16. Wenn in dem ersten der obigen beiden Beispiele, auf das Petroleum ein Unternehmergewinn von 30% und im zweiten Beispiel auf das Einzelfabrikat ein solcher Gewinn von 15% auf den Verkaufspreis in Rechnung gestellt werden sollen, so werden die 50 kg Petroleum zu M 11,94 und die 100 kg des betreffenden Fabrikats zu M 207 verkauft werden können.

Aus dem Gesagten erhellt klar die Notwendigkeit, daß jeder Betrieb, jedes Unternehmen seinen Selbstkostenpreis so scharf als möglich berechnen muß, wenn es konkurrenzfähig bleiben will und wirtschaftlich gedeihen soll.

Die Grofseinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine Hamburg und ihr Lager in Mannheim[1]).

Von Franz Goeppel, Straßburg.

I. Geschichte und Entwicklung des Großeinkaufs in der deutschen Konsumgenossenschaftsbewegung.

1. Englands Konsumvereinsbewegung und sein Großeinkauf.

Die Grundlage des Konsumvereins ist die Organisation der Konsumenten zum gemeinschaftlichen Wareneinkauf und zur Herstellung von Produkten für den organisierten Absatz. In diesem Wesen der Konsumgenossenschaft liegt ihre Stärke. Dieselben Vorteile nun, welche den einzelnen Konsumenten dadurch erwachsen, daß sie sich zum gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebe in einem Konsumverein vereinigen, müssen den Konsumvereinen selbst und damit wiederum den Mitgliedern derselben in noch höherem Maße erwachsen, wenn sich die Konsumgenossenschaften ihrerseits wieder zum gemeinschaftlichen Einkauf und zur Herstellung von Produkten für den organisierten Absatz vereinigen. Der Gedanke des Zusammenschlusses der Konsumvereine zum gemeinschaftlichen Einkauf ist die notwendige Fortbildung des Konsumgedankens selbst. Und so sehen wir überall, daß dort, wo auch eine größere Anzahl von Konsumvereinen vorhanden ist, auch Bestrebungen zu einem Zusammenschluß dieser Konsumvereine bestehen. Geschichte und Entwicklung des Großeinkaufs der Konsumvereine steht also in engstem Zusammenhang mit der Geschichte und Entwicklung des Konsumvereinsgedankens selbst. Es ist daher wohl angebracht, auch über die Konsumvereinsbewegung einige Worte zu verlieren.

Die Grundlage der modernen Konsumgenossenschaftsbewegung haben wir in England zu suchen, und zwar in dem bekannten Zusammenschluß der armen Flanellweber in dem englischen Städtchen Rochdale bei Manchester im Jahre 1844. Die von den Rochdaler Pionieren gelegte Grundlage der Konsumgenossenschaftsbewegung ist diejenige, auf der im allgemeinen auch heute noch die Konsumgenossenschaftsbewegung aller Kulturländer steht. Der Hauptzweck und Absicht der Weber war, sich loszumachen von der Abhängigkeit der Händler, Fabrikanten, Kapitalisten, um ihre soziale und wirtschaftliche Lage zu bessern. Vor allem suchten sie das zu erreichen durch die Organisation des Konsums. Mit der Errichtung eines Kaufladens für Lebensmittel und Kleidungsstücke war von ihnen der erste eigentliche Konsumverein ins Leben gerufen. Die hauptsächlichsten Grundsätze, die sie leiteten, waren: Barzahlung, Verkauf unverfälschter, guter und vollgewichtiger Waren, Verteilung der Rückvergütung nach Maßgabe des Umsatzes, die Verwaltung der Vereinsangelegenheiten durch die Mitglieder nach rein demokratischen Grundsätzen und Neutralität gegenüber allen politischen und religiösen Meinungsverschiedenheiten. Der Erfolg der redlichen Pioniere gab in England den Anlaß zu einer mächtigen Entwicklung der Konsumvereine, die sich rasch und ununterbrochen bis heute vollzieht.

1912 hatte England 1399 Konsumvereine mit 2750000 Mitgliedern der berichtenden Vereine. Der Jahresumsatz betrug 160900000.

Schon sehr früh finden wir in England den Gedanken des Zusammenschlusses der Konsumvereine zum gemeinschaftlichen Einkauf verwirklicht. Schon 1850 wurde von den Christlich-Sozialen in England eine Genossenschaftliche Zentralagentur errichtet mit dem Zweck, dem System der Fälschung und des Betruges im Handelsverkehr entgegenzutreten und den Wareneinkaufsgenossenschaften Waren von bester Qualität und Reinheit zu liefern. Dieser Versuch des Zusammenschlusses der Konsumvereine von außen her hatte keinen Erfolg und endigte mit großem Verlust für die Gründer. 1853 traten die Rochdaler Pioniere mit dem Plan hervor, durch ihre Genossenschaft zugleich die Funktionen des Großeinkaufs für die Nordenglischen Konsumvereine auszuüben. Auch dieser Versuch, durch einen einzelnen Verein die Funktionen einer Organisation der Vereine ausüben zu lassen, scheiterte. 1863 veröffentlichte Abraham Greenwood, der Präsident der Genossenschaft der redlichen Pioniere, den Plan zur Er-

[1]) Es wäre mir nicht möglich gewesen, diese Arbeit, wie sie vorliegt, zu Ende zu führen, wenn mir nicht gestattet worden wäre, im Mannheimer Lager $2^1/_2$ Monate praktisch zu arbeiten und so aus dem Vollen zu schöpfen.

richtung der englischen Großeinkaufsgesellschaft, wie sie heute besteht. Die Konsumvereine sollten gemeinsam die Errichtung der Großeinkaufsgesellschaft in die Hand nehmen, die den einzelnen Konsumvereinen gegenüber ziemlich selbständig dastehen sollte. 1864 gelangte der Plan zur Ausführung, und damit hatte die englische Konsumgenossenschaftsbewegung ihre wirtschaftliche Spitze gefunden. Die Gesellschaft nennt sich Cooperative Wholesale Society. 1868 wurde auch in Schottland eine eigene Großeinkaufsgesellschaft, die Cooperative Wholesale Society Schottland gegründet. In manchen Punkten haben diese beiden britischen Großeinkaufsgesellschaften Interessengemeinschaft.

Die britischen Konsumvereine und ihre Großeinkaufsgesellschaften haben Riesiges erreicht. Die beiden Großeinkaufsgesellschaften nennen eine ganze Reihe größter Mühlen und Fabriken ihr eigen, vor allem: Konfektionsfabriken, Schuhwarenfabriken, Seifenfabriken, Holzbearbeitungsfabriken, Konserven- und Konfitürenfabriken, Bonbons- und Zuckerwarenfabriken. Sie betreiben Anbau von Gemüse und haben eigene Molkereien für die Butterfabrikation. Gemeinsam besitzen sie eine riesige Schokoladenfabrik und außerdem gemeinsam die ganze Teeabteilung, das größte Teehandelsgeschäft der Welt; sie haben eigene große Teeplantagen, namentlich in Ceylon.

Bei der engl. Groß-E.-Ges. betrug 1912
die Mitgliederzahl 1162;
der Umsatz 607 Mill.
davon Eigenproduktion 154 „

Bei der schottischen Groß-E.-Ges. betrug 1912
die Mitgliederzahl 270;
der Umsatz 171 Mill.
davon Eigenproduktion 52 „

Der Umsatz bei den britischen Gesellschaften zusammen beträgt also rund 778 Mill. und davon sind 206 Mill. allein Eigenproduktion.

Die Betrachtung der Verhältnisse in Deutschland wird Gelegenheit geben, manches zum Vergleich heranzuziehen.

2. Deutschlands Konsumvereinsbewegung und sein Großeinkauf.

Die deutsche Konsumgenossenschaftsbewegung ist durchaus wesensgleich mit der englischen. Jedoch vollzog sich die konsumgenossenschaftliche Entwicklung nicht mit derselben Stetigkeit wie in England, weil bei uns ein Wechsel in der Bevölkerungsschicht als Träger der Bewegung eingetreten ist. Hier vollzieht sich die Entwicklung in zwei deutlichen Abschnitten. Der erste Abschnitt lebhafter Entwicklung war der der 60er Jahre; in dem zweiten Abschnitt lebhafter Entwicklung, der in den 80er Jahren anhebt, und dessen Höhepunkt wir offenbar noch lange nicht erreicht haben, befinden wir uns jetzt.

Während in England von vornherein die industriellen Arbeitermassen die Träger der Konsumgenossenschaftsbewegung waren, war in Deutschland in den 60er Jahren das liberale Bürgertum der Träger der Konsumgenossenschaftsbewegung und das damals dominierende städtische Kleinbürgertum bildete den größten Teil der Mitglieder. Als nun in den 70er Jahren der industrielle Großbetrieb das Kleinhandwerk beschränkte, wandten sich viele Handwerker von dem unrentablen Handwerk ab dem Handel zu. Andere Kapitalsschwache gaben ihre Selbständigkeit auf und nahmen in Fabriken und in Großbetrieben Stellung; in den größeren Städten entwickelte sich so eine Masse der industriellen Arbeiter. Von diesen ging in den 80er Jahren im Königreich Sachsen die Bewegung zur Errichtung von Arbeiterkonsumvereinen aus, denen im Deutschen Reich eine Menge solcher folgte. Bestehenden Konsumvereinen brachten die Arbeiter ihr Interesse entgegen und traten in dieselben ein.

Von Bedeutung für die Weiterentwicklung des Konsumgenossenschaftswesens gerade für die minderbemittelten Klassen war die Änderung des Genossenschaftsgesetzes von 1889, daß Genossenschaften mit beschränkter Haftpflicht zugelassen werden. Damit war die gesetzliche Grundlage für eine starke konsumgenossenschaftliche Entwicklung, getragen von den minderbemittelten Klassen, geschaffen und in der Tat begann nun auch eine mächtige Entwicklung, die bis heute noch nicht abgeschlossen ist.

Auch auf die genossenschaftliche Organisation der deutschen Konsumvereine ist hier kurz einzugehen.

Die Konsumvereine schließen sich in eigenen Revisionsverbänden (vgl. Genossenschaftsgesetz § 54) zusammen. Durch den Zusammenschluß von Revisionsverbänden hinwiederum entstehen die Zentralverbände. Konsumgenossenschaftliche Revisionsverbände haben wir in Deutschland schon seit den 60er Jahren; sie schlossen sich aber zunächst noch nicht zu einem eigenen konsumgenossenschaftlichen Zentralverband zusammen, sondern waren zunächst Mitglieder eines Zentralverbandes, der in der Hauptsache das Kreditgenossenschaftswesen organisiert hatte, nämlich des Allgemeinen Verbandes der deutschen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften. In dem Maße jedoch, in dem die Konsumgenossenschaftsbewegung an Stärke und Selbständigkeit zunahm, verlangte sie auch eine konsequentere Vertretung der besonderen Konsumenteninteressen durch den Allgemeinen Verband, wozu dieser, weil er seinem Wesen nach ein Verband der Kreditgenossenschaften war, dessen Mitglieder vielfach Konkurrenten der Konsumvereine sind, sich nicht bereit zeigte. Es folgten Jahre unerquicklicher Differenzen, bis schließlich der allgemeine Verband den Knoten dadurch löste, daß er 1902 auf dem Genossenschaftstag in Kreuznach die Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine, die sich ihm kurz vorher angeschlossen hatte, und etwa 100 Konsumvereine ausschloß. Dieser Ausschluß gab das Signal zur Gründung eines selbständigen Zentralverbandes deutscher Konsumvereine, die im Jahre 1903 in Dresden erfolgte. Dem neuen Zentralver-

bande trat die Mehrzahl der bisher dem allgemeinen Verband angeschlossenen Revisionsverbände bei, so daß der neue Zentralverband von vornherein den größten Teil der deutschen Konsumgenossenschaftsbewegung umfaßte; ebenso trat dem neuen Verbande die Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine bei.

Tabelle I gibt eine Übersicht über das Wachstum der Zahl der deutschen Konsumvereine.

Tabelle I.

Übersicht über das Wachstum der Konsumvereine in Deutschland.

Jahr	Vereine
1880	645
1885	682
1890	984
1895	1400
1900	1528
1901	1683
1902	1843
1903	1994
1904	2090
1905	1922
1906	2007
1907	2110
1908	2222
1909	2270
1910	2311
1911	2355
1912	2375

Zu dieser Tabelle ist zu bemerken:

Bis 1905 ist die Zahl derjenigen Konsumvereine, die nicht die Form einer eingetragenen Genossenschaft haben, inbegriffen. Von 1905 ab sind in dieser Statistik die nicht eingetragenen Genossenschaften abgesetzt.

Aus der Tabelle ist zu ersehen, daß die Intensität des Wachstums der Zahl der Vereine etwa von 1900 ab zurückgeht. Das hat seinen Grund in den Konzentrationstendenzen, die nunmehr in der Konsumvereinsbewegung und vor allem im Zentralverband deutscher Konsumvereine zur Geltung kommen. Heute gilt der Grundsatz: Nicht möglichst viele, sondern möglichst starke Konsumvereine.

Die genaue Ermittlung der Mitgliederzahl der deutschen Konsumvereine ist aus Mangel an einer guten Reichsstatistik unmöglich. Die Entwicklung der Zahl sämtlicher Konsumvereinsmitglieder und des Umsatzes der Konsumvereine im eigenen Geschäft wird folgendermaßen geschätzt (so Kaufmann im Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine 1913): siehe Tabelle II.

Über die Zahl der Konsumvereine und deren Mitglieder im Zentralverband und im Allgemeinen Verband gibt Tabelle III Auskunft.

Die wirtschaftliche Bedeutung der deutschen Konsumvereinsbewegung tritt uns lebhaft vor Augen, wenn wir die Zahl der Mitglieder und die Umsätze von 1903 und 1913 gegenüberstellen.

Die Zahl der Mitglieder wuchs in diesen 10 Jahren um 121 %; der Umsatz im eigenen Geschäft sogar um 167 %.

Schon die Konsumgenossenschaftsbewegung der 60iger Jahre hatte den Gedanken eines Zusammenschlusses der Konsumvereine zum gemeinschaftlichen Einkauf gezeitigt und es war 1869 zur Errichtung einer Großeinkaufsgesellscheft in Mannheim gekommen, die jedoch nach wenigen Jahren infolge der noch nicht genügenden Erstarkung der Konsumgenossenschaftsbewegung ihre Tätigkeit einstellen mußte. Ein Herr Pabst sodann errichtete anfangs der 90er Jahre eine Einkaufsagentur in Hamburg, die jedoch das Vertrauen der Vereine nicht fand. In Bremen wurde um dieselbe Zeit auf Veranlassung des Allgemeinen Genossenschaftsverbandes ebenfalls eine Großeinkaufsgesellschaft gegründet. Auch sie war ohne Erfolg. Eine dritte bzw. vierte Großeinkaufsgesellschaft wurde im Jahre 1894 von den Konsumvereinen des Stromgebietes der Elbe, wo die weitaus stärkste konsumgenossenschaftliche Entwicklung Deutschlands vorhanden war, gegründet, und erhielt ihren Sitz in Hamburg. Es ist die Großeinkaufsgesellschaft, die heute in Deutschland die einzige Großeinkaufsgesellschaft der Konsumvereine ist und die den Gegenstand dieser Ausführungen bildet.

Tabelle II.

Entwicklung der Mitgliederzahl der Konsumvereine.

Jahr	Mitgliederzahl der eingetragenen Genossenschaften	Geschätzte Zahl der Mitglieder d. Konsumvereine	Geschätzter Umsatz im eig. Geschäft
1903	781 496	950 000	212 Mill.
1904	872 916	1 000 000	223 „
1905	964 972	1 100 000	242 „
1906	1 035 735	1 200 000	279 „
1907	1 114 429	1 300 000	311 „
1908	1 224 109	1 400 000	344 „
1909	1 328 779	1 500 000	389 „
1910	1 448 015	1 600 000	416 „
1911		1 750 000	457 „
1912		1 900 000	513 „
1913		2 100 000	567 „

Tabelle III.

Zahl der Konsumvereine und deren Mitglieder im Zentralverband und im Allgemeinen Verband.

1. Jan.	Zahl der Vereine	Zahl der berichtenden Vereine	Mitgliederzahl
	Zentralverband.		
1905	745	710	646 175
1910	1077	1068	1 047 975
1912	1142	1134	1 313 422
	Allgemeiner Verband.		
1905	273	252	255 916
1910	285	265	262 522
1912	293	273	276 645
	Insgesamt.		
1905	1018	962	902 091
1910	1362	1333	1 310 497
1912	1435	1407	1 590 067

3. Verfassung und Entwicklung der jetzigen Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine in Hamburg.

Die Hamburger Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung; es sind aber in dem Gesell-

schaftsvertrag so viele der Genossenschaftsbewegung entlehnte Bestimmungen hineingekommen, daß sie ihrem Wesen nach als eine rein genossenschaftliche Organisation angesehen werden kann.

Mitglied der Gesellschaft kann jeder Konsumverein oder jede ähnliche wirtschaftliche Vereinigung werden, die mindestens einen Geschäftsanteil im Betrage von 500 M zeichnet, worauf 250 M bar einzuzahlen sind. Die der Gesellschaft angehörigen Vereinigungen haben sich durch freiwillige Einzahlungen und durch Ansammlung der Rückvergütungen in der Weise am Stammkapital zu beteiligen, daß die Stammeinlage für je 250 Mitglieder 500 M beträgt. Der Reingewinn der Gesellschaft wird nach Maßgabe des Umsatzes an die angeschlossenen und beziehenden Genossenschaften in der Weise verteilt, daß die angeschlossenen Genossenschaften eine prozentual doppelt so hohe Rückvergütung empfangen als die nicht angeschlossenen nur beziehenden Vereine.

An der Spitze der Geschäftsführung steht ein aus drei (anfangs bei der Errichtung war es ein, dann zwei und jetzt drei) Geschäftsführer[1]) zusammengesetztes Kollegium. Neben der Geschäftsführung steht als Kontrollbehörde und zur Mitbeschließung in wichtigen Angelegenheiten der Aufsichtsrat, der sich wieder in Kommissionen zergliedert, um auf die vielfachen ihm obliegenden Arbeiten das Prinzip der Arbeitsteilung anwenden zu können. Die Generalversammlung besteht aus den Vertretern sämtlicher Genossenschaften, die Mitglieder der Großeinkaufsgesellschaft sind. Jede Genossenschaft, ob groß oder klein, hat eine Stimme.

Die Großeinkaufsgesellschaft wurde zum Zweck des gemeinschaftlichen Wareneinkaufs gegründet. Der erste Gesellschaftsvertrag der Großeinkaufsgesellschaft bezeichnet als Gegenstand des Unternehmens: „Konsumvereinen und sonstigen wirtschaftlichen Vereinigungen Kolonialwaren, Produkte und Fabrikate der Lebensmittelbranche, Lebens-, Haushaltungs- und Wirtschaftsbedürfnisse durch Ankauf oder andere Handelsgeschäfte gut und preiswert zu beschaffen". Es ist bei der Gründung der Großeinkaufsgesellschaft nicht daran gedacht worden, daß sie in dem Sinne für die Konsumvereine einzukaufen habe, daß diese lediglich ihren Bedarf aufzugeben hätten und die Großeinkaufsgesellschaft habe alsdann für die Deckung des Bedarfs zu sorgen. Vielmehr sollte die Großeinkaufsgesellschaft den Genossenschaften nur die Dienste leisten, die ihnen bisher der Grossist bzw. der in Hamburg wohnende Importeur leistete. Weil Hamburg für den größeren Teil Deutschlands das Eingangstor für Kolonialwaren ist, und weil vor allen Dingen der Zwischenhandel der örtlichen Grossisten, die von dem Hamburger Importeur die Waren beziehen, den Konsumgenossenschaften den Bezug verteuerten, so bekam die deutsche Großeinkaufsgesellschaft ihren Sitz in Hamburg. Diese Lage hat, weil hier die Großeinkaufsgesellschaft am großen Kolonialmarkte liegt, zweifellos ganz erhebliche Vorteile, und der Nachteil, der dadurch entstehen könnte, daß die Lage eine für Deutschland nicht zentrale ist, ist längst durch die Errichtung von Inlandslagern[1]), von denen später näher die Rede sein wird, aufgehoben worden.

Im ersten Jahre ihrer Gründung betrieb die Großeinkaufsgesellschaft das Geschäft durchweg in der an der Hamburger Börse üblichen Weise, d. h. sie offerierte auf Grund der Marktpreise oder Angebote, kaufte aber selbst erst dann, nachdem sie bereits die Bestellungen der Genossenschaften eingeholt hatte. Auch das Geschäft in inländischen Fabrikationswaren spielte sich mehr in der Form eines Kommissionsgeschäftes ab. Erst später ist sie zu der Errichtung der bereits erwähnten Inlandslager in allen Landesteilen geschritten. Zurzeit bestehen Lager in Hamburg, Erfurt, Groeba, Berlin, Düsseldorf, Nürnberg und Mannheim.

Die Hamburger Großeinkaufsgesellschaft entwickelte sich in den ersten 5 Jahren nur recht langsam. Die jährliche Zunahme des Umsatzes betrug durchschnittlich 1 Mill. M. Im Frühling 1899 machten die Aufsichtsratsmitglieder und die Geschäftsführer eine Studienreise nach England zum Besuche der dortigen Großeinkaufsgesellschaft. Die Erfahrungen, die die Reisegesellschaft von England mit nach Hause brachte, wurden so glücklich verwertet, daß nunmehr ein rasches Aufblühen der Großeinkaufsgesellschaft einsetzte. 1900 war der Umsatz von 6 auf 8 Mill., 1901 auf 15, 1902 auf $22^1/_2$ Mill. gestiegen. Außerdem war diese Reise entscheidend für die Errichtung einer eigenen deutschen Konsumgenossenschaftspresse, der nunmehr eine große Beachtung geschenkt wird, und gab ferner einen lebhaften Anstoß für die Entwicklung der ganzen deutschen Konsumgenossenschaftsbewegung überhaupt.

Die Konsumvereine gliedern, wenn sie genügend erstarkt sind, an den Wareneinkauf die Warenproduktion an, indem sie diejenigen Artikel, für die ein größerer örtlicher Bedarf vorhanden ist, in eigenen Betrieben herstellen. Für die Eigenproduktion der Konsumvereine kommt in erster Linie die Bäckerei in Frage; auch die Versorgung der Mitglieder mit Fleischwaren und Milch haben verschiedene Konsumvereine bereits in den Rahmen ihrer Tätigkeit aufgenommen. Außerdem werden von den Konsumvereinen Limonaden, Mineralwasser und sonstige kleinere Artikel hergestellt. Es konnte nun nicht die Aufgabe der Großeinkaufsgesellschaft sein, diese Produktion der Konsumvereine in ihre Hand zu nehmen. Es handelt sich hier meist um Waren, die leicht dem Verderb ausgesetzt sind und frisch in den Handel gebracht werden müssen, deren Produktionsort sich also im allgemeinen in nächster Nähe des Verbrauchsortes befinden muß. Die Eigenproduktion der Großein-

[1]) Dazu kommen noch verschiedene Prokuristen. Die nächste Generalversammlung hat sich mit der Erhöhung der Zahl der Geschäftsführer von drei auf fünf zu befassen.

[1]) Das Hamburger Lager ist das Hauptzentrallager. (Hamburg = Seelager = Importlager; die übrigen Inlandslager.)

kaufsgesellschaft konnte sich also naturgemäß nicht an die Stelle der Eigenproduktion der Konsumvereine setzen, sondern sie konnte nur diese ergänzen. Voraussetzung für die Eigenproduktion sowohl für die Konsumvereine wie für die Großeinkaufsgesellschaft ist ein so großer Absatz, der für die Errichtung eines rationellen Großbetriebes mit allen technischen Hilfsmitteln der Gegenwart ausreichend erscheint. Für die Konsumgenossenschaften fehlt, selbst wenn sie noch so groß sind, die ausreichend breite Grundlage für die meisten Artikel. Anders ist es bei der Großeinkaufsgesellschaft, durch die ein großer Teil des Bedarfs aller deutschen Konsumgenossenschaften zusammengefaßt wird. Hier ist die breite Grundlage geschaffen, um nach und nach alle diejenigen Artikel selbst herzustellen, die der einzelne Konsumverein nicht herstellen kann.

Auch die Großeinkaufsgesellschaft konnte die Eigenproduktion nicht gleich von vornherein in den Rahmen ihrer Aufgaben ziehen. Auch für sie mußte zunächst die Voraussetzung — der genügend große Umsatz — geschaffen sein. Erst im Jahre 1903 erfährt der Gesellschaftsvertrag der Großeinkaufsgesellschaft eine entsprechende Änderung, indem als Gegenstand des Unternehmens bezeichnet wird: „Konsumvereinen und ähnlichen Wirtschaftsvereinigungen durch Betrieb von Handelsgeschäften und[1]) durch eigene Herstellung und Fabrikation Kolonialwaren, Materialwaren, Landesprodukte und Fabrikate der Lebens- und Genußmittelbranche, Lebens-, Haushaltungs- und Wirtschaftsbedürfnisse aller Art, sowie Bekleidungsgegenstände, gut und preiswert zu beschaffen". Die wesentlichste Änderung des Statutes besteht darin, daß die eigene Herstellung und Fabrikation als Gegenstand des Unternehmens bezeichnet wird. Die Großeinkaufsgesellschaft hat hiermit die Wandlung von einer Konsumgenossenschaft der Konsumgenossenschaften zu einer Konsum- und Produktionsgenossenschaft der Konsumvereine durchgemacht; sie hat sich also genau so entwickelt, wie sich auch der einzelne Konsumverein entwickelt. Um Mittel für den Übergang zu der Eigenproduktion zu gewinnen und um deren gedeihliche Entwicklung zu sichern, wurde auf der Generalversammlung der Großeinkaufsgesellschaft 1905 beschlossen, von jetzt ab einen Teil des Reingewinns einem neu zu errichtenden Produktionsfond zuzuweisen. Ein späterer Generalversammlungsbeschluß bestimmte, daß die Gewinne, welche die Produktivbetriebe erzielen, bis auf weiteres vollständig dem Produktionsfond zuzuschreiben seien. So entwickelte sich denn der Produktionsfond folgendermaßen:

Bilanz	des	31.	Dezember	1905	20301.23 M
„	„	„	„	1906	53486.33 „
„	„	„	„	1907	73015.00 „
„	„	„	„	1908	125456.14 „
„	„	„	„	1909	173243.18 „
„	„	„	„	1910	439923.27 „
„	„	„	„	1911	770583.68 „
„	„	„	„	1912	1270704.30 „

[1]) Das Neue im Gesellschaftsvertrag ist gesperrt gedruckt.

Zurzeit hat die Großeinkaufsgesellschaft eine eigene Seifenfabrik, eine Zündholzfabrik, drei Zigarrenfabriken, eine Kautabakfabrik und eine Mostrichfabrik.

Mit dem Wareneinkauf und der Güterproduktion hat an sich die Großeinkaufsgesellschaft den ihr zukommenden Wirkungskreis ausgefüllt. Das hat sie aber nicht gehindert, den Kreis ihrer Tätigkeit auch auf eine weitere wirtschaftliche Aufgabe der Konsumgenossenschaftsbewegung auszudehnen. Sie übernahm als weitere Aufgabe die Organisierung des Sparwesens. Schon der Gesellschaftsvertrag 1902 trifft die Bestimmung, daß Genossenschaften, sowie solche genossenschaftliche Vereinigungen, die der Großeinkaufsgesellschaft als Gesellschafter angehören, berechtigt sind, Spareinlagen zu machen. Mit dieser Bestimmung übernahm die Großeinkaufsgesellschaft die Funktion einer zentralen Spargenossenschaft und zwar sowohl für die Konsumvereine wie für deren Mitglieder. Es findet hier zwischen der Großeinkaufsgesellschaft und den Konsumvereinen in gewissem Sinne eine Arbeitsteilung statt. Die Konsumgenossenschaften sind meist auch Spargenossenschaften; sie reflektieren zunächst auf die kleineren Beträge, sie sind sozusagen Pfennigsparkassen für die breite Bevölkerungsmasse. Konsumvereine, die derartige Spareinrichtungen haben, müssen natürlich unbedingt darauf bedacht sein, einen größeren Teil dieser Spareinlagen flüssig zu erhalten, da unerwartete Fälle (Streiks, Aussperrungen usw.) plötzliche große Abhebungen seitens der Einleger veranlassen können; sie können also niemals derartige Spareinlagen über einen gewissen Umfang hinaus im eigenen Betriebe festlegen. Es kommen hier für solche Konsumvereine natürlich bankmäßige Erwägungen in Betracht, die durch die Eigenart des Sparkassengeldes einlegenden Publikums modifiziert sein mögen. — Übrigens arbeiten die berufenen Revisionsorgane mit aller Macht dahin, daß überall die größtmöglichste Liquidation vorhanden ist.

Die Großeinkaufsgesellschaft begann nun damit, den liquide zu haltenden Teil der Spargelder der Konsumvereine als Spareinlagen aufzunehmen. Die Übernahme der Funktion einer zentralen Spargenossenschaft seitens der Großeinkaufsgesellschaft mußte naturgemäß mit der Zeit zur Errichtung einer besonderen Abteilung für den Geldverkehr führen. 1908 wurde eine weitere Statutenveränderung vorgenommen, indem als weiterer Gegenstand des Unternehmens das Bankgeschäft bezeichnet wurde. Der Zusatz lautet: „Zweck des Unternehmens ist: .... sowie Bankgeschäfte aller Art gewerbsmäßig zu betreiben".

Die Bankabteilung übernahm zunächst die früher bereits von der Warenabteilung geführten Bankeinlagen und Darlehenskonten und begann die Führung von Girokonten. Die Bankeinlagen und Darlehen, die 1908 nur 3,82 Millionen M betrugen, wuchsen 1912 auf 30 Millionen. Ein Generalversammlungsbeschluß bestimmte, daß (wie bei den Produktivbetrieben) der ganze Gewinn der Bank-

abteilung zurückzuhalten und einer besonders zu schaffenden Bankreserve zuzuführen sei. Die Gewinne der Bankabteilung und der Produktivbetriebe erscheinen als Zuweisungen zu der Bankreserve und dem Produktionsfond auf der linken Seite der Gewinn- und Verlustrechnung, sind also von vornherein vom Reingewinn ausgeschieden und werden beim Verteilungsvorschlag des Reingewinns gar nicht mehr erwähnt. Auch vom allgemeinen Jahresgewinn der Warenabteilung wurde bis jetzt der neuen Reserve meist ein Teil zugewiesen, so daß sich die Bankreserve folgendermaßen entwickelte:

Bankreservekonto:	1909	16796.47 M
	1910	127272.91 „
	1911	248743.97 „
	1912	398729.23 „

Große Gewinne wird die Bankabteilung der Großeinkaufsgesellschaft niemals erreichen, weil sie sich von Spekulationsgeschäften vollkommen fernhält und das reguläre Geschäft mit den Konsumvereinen große Gewinne nicht zuläßt. Die Bankabteilung betrachtet ihre vornehmste Aufgabe darin, die von seiten der Genossenschaften zur Verfügung gestellten Kapitalien durch Gewährung von Krediten aller Art, Darlehen, Hypotheken usw. zunächst den Interessen der Genossenschaftsbewegung dienstbar zu machen.

Die hauptsächlichsten Geschäftszweige und Bestimmungen der Bankabteilung sind folgende:

Führung von Girokonten.

Girokonten werden provisionsfrei geführt. Die auf dem Girokonto eingezahlten Beträge stehen zur täglichen Verfügung des Konteninhabers. Die Verzinsung des zur täglichen Verfügung der Girokonteninhaber stehenden Gelder erfolgt mit 2% unter dem jeweiligen Reichsbankdiskontsatz, jedoch im höchsten Falle mit $3\frac{1}{2}$% pro Jahr. Die Verzinsung geschieht für das ganze Guthaben von der ersten Mark an. Sie beginnt mit dem auf den Eingang des Betrages folgenden Werktage.

Die Anzahl der Girokonteninhaber betrug am Ende des Jahres

1909	189
1910	280
1911	369
1912	468

Die Gesamtumsätze im Giroverkehr stellten sich rund:

1910	im Soll	62 Mill.	im Haben	63 Mill.
1911	„ „	99 „	„ „	101 „
1912	„ „	155 „	„ „	156 „

Sonstige Zweige der Bankabteilung sind:

Annahme von Bankeinlagen gegen feste Kündigungsfrist.

Die Verzinsung dieser Gelder richtet sich im allgemeinen nach den Geldmarktverhältnissen und beginnt mit dem auf den Eingang des Geldes folgenden Werktage und läuft bis zum Tag vor der Aufhebung.

Gewährung von Darlehen gegen Unterpfand.

Gewährung offener Bankkredite.

Gewährung von Hypotheken.

Übernahme von Bürgschaften für Zoll- und Frachtstundungen.

An- und Verkauf von Wertpapieren.

Einziehung von Wechseln, Schecks usw.

Aufbewahrung und Verwaltung von Depots sowie Ausführung von Bankgeschäften jeglicher Art.

Bei der Bewilligung der Kredite ist neben der finanziellen Sicherheit des Darlehens Vorbedingung, daß der Kreditnehmer sich in hinreichender Weise an dem genossenschaftlichen Großeinkauf beteiligt und auch die Einrichtungen der Bankabteilung entsprechend benutzt.

Zu den eigentlichen Aufgaben einer Großeinkaufsgesellschaft gehört der gewerbsmäßige Betrieb von Bankgeschäften aller Art gewiß nicht. In dem Maße, in dem die Bankabteilung der Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine wächst und groß wird, wird sich immer mehr die Notwendigkeit ergeben, daß sie als eine besondere Organisation, etwa als eine allgemeine Konsumgenossenschaftsbank herausgestellt und selbständig gemacht wird.

Eine Übersicht über die Entwicklung der Großeinkaufsgesellschaft von 1894—1912 gibt die Tabelle IV. (Siehe nächste Seite oben.)

Zu der Tabelle ist zu bemerken:

Die Zahl der Gesellschafter beträgt Ende 1912 731. Das ist nicht so zu verstehen, als ob die Großeinkaufsgesellschaft nur an diese Vereine Waren abgäbe; sie liefert Waren an alle Vereine, die mit ihr in Geschäftsverkehr treten und ordnungsmäßig regulieren. Die Zahl, der mit ihr in Geschäftsverbindung stehenden Vereine war Ende 1912 1577. Somit steht die Gesellschaft mit 846 Vereinen in Verbindung, die nicht Mitglied ihrer Gesellschaft sind. Aber diejenigen Konsumvereine, die Mitglied der Großeinkaufsgesellschaft sind, erhalten eine doppelt so hohe Rückvergütung nach Maßgabe ihres Umsatzes als diejenigen, die die Mitgliedschaft nicht erworben haben.

Zu der Rubrik Stammkapital ist zu bemerken, daß in diesem Jahre eine Erhöhung auf 4 Mill. beschlossen wurde. Das Stammkapital wird zu 5% verzinst.

Die Rückvergütung war früher, wie die Tabelle zeigt, höher als jetzt. Man ist nunmehr bestrebt, namentlich die Reserven zu stärken und große Teile des Gewinnes für den Ausbau der Organisation und für die Entwicklung der Eigenproduktion zu verwenden.

1912 wurden von M 1941000,— Jahresreingewinn (der Jahresreingewinn versteht sich wie schon ausgeführt, ausschließlich der Gewinne der Bankabteilung und der eigenen Produktivbetriebe) als Rückvergütung auf den Umsatz ausbezahlt.

4‰	auf M	127507000,—	= M 510031,—
2‰	„ „	7513900,—	= „ 15027,—
	zusammen		M 525058,— =

27% des Reingewinnes.

Tabelle IV.

Die Entwicklung der Großeinkaufsgesellschaft 1894—1912.

Jahr	Zahl der Gesellschaften	Umsatz in runden Zahlen M	Wert d. in eigener Produktion hergestellten Waren M	Stamm-Kapital M	Reserven M	Reingewinn M	Verteilte Rückvergütung M
1894	47	540 000	—	34 500	—	3 400	7 ‰
1895	59	1 800 000	—	34 500	250	18 900	7 „
1896	61	3 200 000	—	72 500	1 900	32 200	5 „
1897	63	4 900 000	—	100 000	6 000	26 000	3½ „
1898	66	5 500 000	—	100 000	8 000	40 000	5 „
1899	76	6 300 000	—	140 000	15 000	43 000	5 „
1900	102	8 000 000	—	200 000	19 000	62 000	5 „
1901	188	15 100 000	—	300 000	30 000	95 000	4 „
1902	247	21 500 000	—	300 000	50 000	92 000	3 „
1903	265	26 400 000	—	500 000	60 000	116 000	2 „
1904	348	34 000 000	—	500 000	190 000	200 000	2½ „
1905	386	38 800 000	—	750 000	250 000	240 000	2 „
1906	448	46 500 000	—	1 000 000	380 000	280 000	2 „
1907	499	59 900 000	—	1 000 000	540 000	500 000	2 „
1908	560	65 800 000	—	1 500 000	900 000	540 000	2 „
1909	633	74 900 000	—	2 000 000	1 200 000	870 000	2 „
1910	675	88 600 000	3 400 000	2 000 000	2 300 000	1 015 000	2 „
1911	706	109 600 000	6 500 000	2 000 000	3 400 000	1 108 000	2 „
1912	731	135 900 000	7 900 000	2 000 000	4 700 000	1 940 000	4 „

In Tabelle V ist der Umsatz der Großeinkaufsgesellschaft verglichen mit dem Warenumsatz im eigenen Geschäfte der Konsumvereine des Zentralverbandes. Hier ist einiges über die Stellung der Großeinkaufsgesellschaft zum Zentralverband auszuführen:

Wie bereits erwähnt, wurde auf dem Genossenschaftstag zu Kreuznach die Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine mit 88 Konsumvereinen vom allgemeinen Verband ausgeschlossen. Bei der Gründung des neuen Verbandes, des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine, sowie an dessen einheitlicher Organisation nahm die Großeinkaufsgesellschaft lebhaften Anteil und es gelang ihr, sich in diesem Verbande eine ansehnliche Stellung zu erringen. Während sie im allgemeinen Verbande auf dem Genossenschaftstag nicht einmal stimmberechtigt war, hat sie jetzt im Zentralverband den Rang eines Revisionsverbandes mit Sitz und Stimme auf dem Genossenschaftstag. Schon heute gehören alle größeren und leistungsfähigen Vereine des Zentralverbands der Großeinkaufsgesellschaft an und es ist die beste Aussicht vorhanden, daß mit der Zeit so ziemlich alle an den Zentralverband angeschlossenen Vereine Mitglied der Großeinkaufsgesellschaft sein werden.

Zur Tabelle selbst ist zu bemerken:

Um genaue Resultate zu gewinnen, ist es nicht angängig, den Jahresumsatz der Großeinkaufsgesellschaft direkt mit dem Jahresumsatz der Konsumvereine zu vergleichen. Die Großeinkaufsgesellschaft schließt ihr Geschäftsjahr mit dem 31. Dezember eines jeden Jahres, während die meisten Konsumvereine am 30. Juni abschließen. Daher wurde, um richtige Zahlen zu gewinnen, der Umsatz der Großeinkaufsgesellschaft der ersten Hälfte des einen Jahres mit dem Umsatz der letzten Hälfte des vorangegangenen Jahres zusammengezogen, und die so entstandenen Umsätze verglichen.

Die Angabe des Wachstums in Prozenten auf der Tabelle zeigt, daß die Zunahme des Umsatzes der Großeinkaufsgesellschaft im allgemeinen eine stärkere ist als die des Umsatzes der Konsumvereine.

Dies ist zum Teil wohl darauf zurückzuführen, daß die Großeinkaufsgesellschaft immer mehr Artikel in ihren Geschäftsbereich aufnimmt, Artikel, welche die Konsumvereine vielleicht schon längst führten, die sie bis jetzt aber noch nicht von der Großeinkaufsgesellschaft beziehen konnten, bei deren Bezug sie also auf andere Einkaufsquellen angewiesen waren. Ein zweiter Grund für diese Tatsache

Tabelle V.

Umsätze der Konsumvereine des Zentralverbandes und der Großeinkaufsgesellschaft 1903—1912.

Umsatz	1903/4	1904/5	1905/6	1906/7	1907/8	1908/9	1909/10	1910/11	1911/12
Der G. E. G. im 2. u. 1. Halbjahr	M 29,8 Mill.	M 35,8 Mill.	M 42,3 Mill.	M 52 Mill.	M 63,3 Mill.	M 68,4 Mill.	M 80,7 Mill.	M 96,8 Mill.	M 122,5 Mill.
Zunahme in %	—	20,4	17,9	23,1	21,7	8	18	19,8	26,6
Umsatz	**1904**	**1905**	**1906**	**1907**	**1908**	**1909**	**1910**	**1911**	**1912**
Der Konsumvereine im eigenen Geschäft	147 Mill.	168 Mill.	188 Mill.	216 Mill.	252 Mill.	273 Mill.	306 Mill.	355 Mill.	423 Mill.
Zunahme in %	—	14,2	12,0	15,0	16,6	8,2	12,3	15,8	19

Tabelle VI.

Die Umsätze der englischen, schottischen und deutschen Großeinkaufsgesellschaften in den ersten 19 Geschäftsjahren.

Cooperative Wholesale Society, England			Cooperative Wholesale Society Schottland			Großeinkaufsgesellschaft Deutschland		
		Zu- resp. Abnahme			Zunahme			Zunahme
	M	%		M	%		M	%
1864	1,1 Mill.	—[1])	1868	0,19 Mill.	—[2])	1894	0,54 Mill.	—[3])
1865	2,5 „	+ 132	1869	1,6 „	736	1895	1,8 „	246,8
1866	3,6 „	+ 45	1870	2,1 „	30	1896	3,2 „	73,7
1867	6,8 „	+ 89	1871	3,3 „	54	1897	4,9 „	51,8
1868	8,4 „	+ 24	1872	5,3 „	61	1898	5,5 „	12,6
1869	10,4 „	+ 23	1873	7,8 „	46	1899	6,2 „	12,8
1870	13,9 „	+ 33	1874	8,4 „	6	1900	7,9 „	26,4
1871	15,5 „	+ 12	1875	8,8 „	5	1901	15,1 „	90,3
1872	23,6 „	+ 52	1876	9,3 „	6	1902	21,5 „	42,5
1873	33,5 „	+ 42	1877	12,0 „	28	1903	26,4 „	22,6
1874	40,2 „	+ 20	1878	12,3 „	1	1904	33,9 „	28,3
1875	46,1 „	+ 14	1879	12,9 „	4	1905	38,7 „	14,3
1876	55,2 „	+ 20	1880	17,3 „	34	1906	46,5 „	19,9
1877	58,0 „	+ 5	1881	20.2 „	16	1907	59,8 „	28,7
1878	55,4 „	— 4	1882	22,5 „	11	1908	65,7 „	9,9
1879	54,2 „	— 2	1883	25,6 „	13	1909	74,9 „	13,9
1880	68,4 „	+ 26	1884	26,6 „	3	1910	88,6 „	18,4
1881	73,2 „	+ 7	1885	29,5 „	10	1911	109,6 „	23,6
1882	82,7 „	+ 13	1886	38,0 „	29	1912	135,9 „	24,0

[1]) $7\frac{1}{2}$ Monate. [2]) 3 Monate. [3]) 9 Monate.

ist in der wachsenden geschäftlichen Anteilnahme der Konsumvereine an ihrer Großeinkaufsgesellschaft zu suchen.

Tabelle VI gibt einen Vergleich der Entwicklung der Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine mit der Entwicklung der englischen und schottischen Großeinkaufsgesellschaften.

Während die englische und schottische Großeinkaufsgesellschaft im 19. Geschäftsjahr zusammen einen Umsatz von 120,9 Mill. M erzielten, erreichte die deutsche Großeinkaufsgesellschaft in ihrem 19. Geschäftsjahr schon 135,9 Mill. M. (Fortsetzung folgt.)

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Die Kohlenkontrolle im Reedereibetriebe.

Bei der Rentabilität der Dampfer eines Reedereibetriebes spielen Kohlenverbrauch, richtige Kohlenwertberechnung und genügender, also nicht zu großer Lagerbestand eine wichtige Rolle. Verbrauch und Vorrat sind besonders zu beachten, wenn Betriebsstörungen oder Dampferaufenthalte vermieden werden sollen, die für einen Reedereibetrieb empfindlichen Schaden verursachen können.

Im nachfolgenden habe ich das Schema eines Kohlenbuches veranschaulicht, wie es vor kurzem von einer Reederei in Gebrauch genommen ist, welche 8, 14 und auch 20tägige direkte Dampferreisen nach See, England, Norwegen und zurück in fast regelmäßigen Zeitabschnitten unternimmt. Der Kohlenbedarf wird nur im Heimatshafen für Hin- und Rückreise eingenommen, und werden die jeweilig benötigten Kohlenmengen auf Grund größerer Abschlüsse so von den Zechen abgerufen, dass die Kohlen bei Rückkunft eines Dampfers direkt vom Waggon in die Schiffsbunker geschafft werden können. Dies geschieht entweder mittelst besonderer Schüttvorrichtungen oder mittelst gleichgroßer Transportkarren, von denen 6 Stück = 1 Tonne zu 1000 kg ausmachen. Es kommt nun vor, daß von den abgerufenen Kohlen einige Tonnen übrig bleiben, weil der eine oder andere Dampfer sparsamer gefeuert hat. Diese Reste werden, wenn sie nicht sofort für einen der nächst eintreffenden Dampfer Verwendung finden, vorläufig nach einem Kohlenlagerplatz in der Nähe der Dampfer-Liegestelle mittelst der oben erwähnten Karren transportiert. Hier ist stets ein genügender Vorrat vorhanden zwecks Entnahme für den Fall, daß einmal Kohlen von den Zechen ausbleiben oder zu spät eintreffen. Es werden dann Änderungen in den Abfahrtszeiten der Dampfer vermieden. Ist nun andrerseits die Ankunft eines Dampfers erst ein oder zwei Tage nach Eintreffen seiner Kohlen zu erwarten, so werden die Waggons nicht zum Lager abgefahren, sondern sie bleiben bis dahin stehen. Die in solchen Fällen bahnseitig erhobenen Standgelder kommen in dem Schema in einer besonderen Spalte zum Ausdruck: Ein eventueller Vergleich zwischen Tonnenzahl/Standgelder und Tonnenzahl/Löhne frei Lagerplatz läßt erkennen, ob es sparsamer ist, Standgelder zu zahlen oder die Kohlen zum Lager zu fahren.

Die Bekohlung der Dampfer und die Aufsicht über den Lagerplatz untersteht laut Vertrag einem Kohlenvormann, der die nötigen Leute und Gerätschaften stellt. Er erhält pro Tonne frei Bunker und auch frei Lagerplatz je einen festen Satz. Der Vormann hat Interesse daran, in möglichst kurzer Zeit die Kohlen zu bunkern, weil er noch andere Beschäftigung unternimmt.

Der Maschineningenieur des eingelaufenen Dampfers reicht dem Kontor bezw. der technischen Leitung seinen Maschinenbericht nebst einem Kohlen-Bedarfszettel ein, auf welchem auch die in seinem Bunker noch restlichen Kohlen angegeben sind. Der Vormann, welcher vom Kontor aus schriftlich Auftrag erhält, „. . . To. Kohlen vom Waggon Nr. . . . Zeche . . . oder ob Lagerplatz zu bunkern", läßt sich auf demselben Auftragszettel das in's Schiff gebrachte Kohlenquantum vom Maschineningenieur des Dampfers bescheinigen. Bedarfszettel und Auftragszettel mit der Empfangsbescheinigung und Angabe der entladenen Waggons, der Zeche usw. werden zusammengeheftet und dienen als Beleg für das Kohlenbuch.

Wir finden in dem Schema des Kohlenbuches die genaue Spezifikation des monatlich summarisch im Hauptbuch erscheinenden Kohlenkontos. Das dargestellte Kohlenbuch dient gleichzeitig als Preiskalkulationsbuch für die Tonne Kohlen frei Bunker (d. i. frei Schiff), indem unter „Eingang" neben dem Vermerk der liefernden Zeche (wichtig für die Feststellung der Qualität) und Tonnenzahl, die Frachten, Löhne und sonstigen Kosten ersichtlich sind. Der Kohlenverbrauch der einzelnen Dampfer ist unter „Ausgang" in Quantität und Geldeswert zum Ausdruck gebracht.

Eingang. KOHLE

Rechngs.-Datum Mon.	Tg.	Lieferzeche	Waggon No. laut Avis	Aus Abschluß vom	Mengen in Tonnen	Einheitspreis pro To.	Rechnungs-Betrag M	Pf.	Nebenkosten: Fracht lt. Frachtbrief M	Pf.	Standgeld M	Pf.	Löhne: frei Bunker (Schiff) To.	M	Pf.	frei Kohlenplatz To.	M	Pf.	Gesamt Aufwan M
1913																			
Okt.	1.	Bestand	—	div.	150		2400	—	—	—	—	—		—	—		—	—	2400
„	5.	Z. Lothringen	16543 Magd. 24564 Essen 5641 Mainz	1.1.13	45	12./—	540	—	252	—	—	—	45	38	25				830
„	„	„ Glückauf	12456 Frkft. 34604 Essen 56412 Brombg.	1.3.13	45	11./50	517	50	263	—	2	—	45	38	25				820
„	„	„ Fr. Morgensonne		1.3.13	45	11./50	517	50	263	—	—	—	40	34	00	5	1	75	816
„	6.	„ Lothringen		1.1.13	45	12./—	540	—	255	—	4	—	45	38	25				837
„	„	„ „		„	45	„	540	—	255	—	2	—	40	34	00	5	1	75	832
„	„	„ „		„	45	„	540	—	255	—	—	—	30	25	50	15	5	25	825
					usw. bis zum Schluß des Monats.														
			Diese Wagen-Nummern lassen sich kontrollieren durch die eingelösten Frachtbriefe																
					420		5595	—	1543	—	8	—	245	208	25	25	8	75	7363

Preisberechnung:

Bestand		150 To.	à 16/—	2400
Zugang		270 To.	à 11/83	3195
Fracht	(270 To.)		5/72	1543
Standgeld	(135 To.)		—/06	8
Löhne i. Schiff	(245 To.)		—/85	208
„ fr. Platz	(25 To.)		—/35	8
Sa.		420 To.		7363

= pro To. 17.55 rund.

Mit diesem Satze werden die im Ausgang gebuchten Tonnen berechnet!

Bemerkung:

Abschlüsse 1./1. 13 Deutsche Kohlenhandelsgesellschaft 10000 To. à 12.00
1./3. 13 Wolff & Co., Düsseldorf 20000 To. à 11.00

Die Gesamt-Tonnenzahl im Eingang im Werte von M . . .
÷ „ „ „ Ausgang „ „ „ „ . . .
ergibt den Vorrat in Tonnen und Wert von M . . .
auf dem Lagerplatz.

Hin und wieder geht dieser Kohlenvorrat zur Neige und diese Momente werden dazu benutzt, Stichproben zwischen Bestand laut Kontrollbuch und laut Lagerplatz vorzunehmen. Die Feststellung der geringen Quantität auf dem Lagerplatz erfolgt alsdann durch Beiseiteräumen mittelst der bereits erwähnten Transportkarren.

Um eine genaue Gegenüberstellung des Kohlenverbrauchs der einzelnen Dampfer zu gewinnen, ist unter „Ausgang" neben der Angabe des Dampfers und seiner verbrauchten Tonnenzahl die Spalte „Dampf- bezw. Reisetage" besonders zu berücksichtigen. Die Dampfer haben verschiedene Fahrzeiten und dementsprechend auch größeren und geringeren Kohlenverbrauch; eine Division der gesamten Reise- oder Dampftage in die Gesamt-Tonnenzahl des Kohlenverbrauches pro Dampfer und Monat, oder besser noch pro Jahr ergibt erst das richtige Verhältnis für einen Vergleich.

Die Führung des Kohlenbuches, welches allmonatlich unter Vortrag des Bestandes abgeschlossen wird, vollzieht sich leicht und logisch. Man erhält jeden gewünschten Aufschluß über Preis, Nebenkosten, Löhne und Verbrauch; außerdem sind sämtliche Aufzeichnungen durch Belege ausgewiesen. Von außerordentlicher Wichtigkeit ist die Verbrauchsübersicht, sie unterstützt die Bemühungen der Reederei, den Kohlenverbrauch zwecks größerer Rentabilität der Dampfer auf das Mindestmaß herabzudrücken. Ich verweise außerdem noch in dieser Beziehung auf die Erfolge der Schmidtschen Heißdampf-Ges. m. b. H., Cassel und London durch Einbau ihrer patentierten Überhitzer. — Die gezeigte Kohlenkontrolle läßt sich m. E. in ähnlicher Weise auch in Industriebetrieben verwenden, wenn eine Kohlen-Zentralstelle errichtet wird, von der aus nach Bedarf die Unterbetriebe mit Kohlen versorgt werden.

Die dargestellte Kohlenkontrolle liefert uns ferner jederzeit

UCH.

Ausgang.

usgangs-Datum Mon.	Tg.	D. „Kaiser" Dampf- oder Reise-Tage	To.	Betrag M	Pf.	D. „Kronprinz" Dampf- oder Reise-Tage	To.	Betrag M	Pf.	D. „Cecilie" Dampf- oder Reise-Tage	To.	Betrag M	Pf.	D. „Deutschland" Dampf- oder Reise-Tage	To.	Betrag M	Pf.	usw. die einzelnen Dampfer	Gesamt-Ausgang Betrag M	Pf.	To.
1913																					
Okt.	5.									8	55										55
„	5.													20	95						95
„	5.	20	100																		100
„	6.					14	85														85
usw. bis zum Schluß des Monats		Die Reisetage werden bei Ankunft des Dampfers gebucht		Die Wertbeträge für den Kohlenverbrauch werden erst am Monatsschluß eingesetzt, nachdem der Einheitssatz pro To. berechnet ist.																	usw.
		20	100	1755	—	14	85	1491	75	8	55	965	25	20	95	1667	25		5879	25	335
		pro Tag = 5 Tonnen				pro Tag = 6 Tonnen				pro Tag = 6,9 Tonnen				usw.							

Eingang (+ Bestand) 420 To. 7363.00
Ausgang (Verbrauch) 335 To. 5879.25
Bestand 85 To. 1483.75,

der auf dem Lagerplatz vorhanden sein muß.

Es ist die Tonne anstatt mit 17.53 M mit rund 17.55 gerechnet. Diese kleine Differenz gleicht sich bei der vorstehenden Bestandermittlung insofern aus, als am Monatsende nur die Tonnenzahl und Wert auf den nächsten Monat vorgetragen werden, und später dann wiederum ein neuer Durchschnittspreis gerechnet wird.

die Nachweisung über den Kohlenbestand. Die leichte Ermittelung des Vorrates ist für die Reederei einerseits ein wertvolles Dispositionsmittel, aber andererseits auch wiederum von großer Wichtigkeit, wenn es gilt, das monatliche Geschäftsergebnis inventurlos[1]) festzustellen.

H. Geffers, Bremerhaven.

Wirtschafts-Statistik.

GELDMARKT UND BÖRSE.

BANKSÄTZE.

Berlin 4 %	Petersburg 5 ½ %	Madrid 4 ½ %
London 3 %	Amsterdam 3 ½ %	Kopenhagen 5 %
Paris 3 ½ %	Brüssel 4 %	Stockholm 4 ½ %
Wien 4 %	Rom 5 %	Schweiz 3 ½ %

[1]) S. a. H. Geffers, Monatliches Geschäftsergebnis, ohne Inventur und ohne Abschluss, Muth'sche Verlagshandlung, Stuttgart, Preis M 1,— u. 0,10 Porto.

MARKTZINSSÄTZE.

	Berlin	London	Paris	Wien	New York
		Mai 1914.			
H.	2,75	2,9375	2,75	3,5	2,—
N.	2,375	2,5	2,75	3,125	1,75
D.	2,595	2,7875	2,75	3,28	1,7857
		Juni 1914.			
H.	3,625	2,75	2,75	3,6875	2,—
N.	2,75	2,1875	2,75	3,375	1,75
D.	2,87	2,53012	2,75	3,4609	1,858

DEVISENKURSE.

Kurse in Berlin.

	London (vista)	Paris (vista)	Wien (8 Tage)	Petersburg (8 Tage)	New York (vista)
			Mai 1914.		
H.	20,505	81,45	85,075	—	4,1975
N.	20,475	81,35	84,85	—	4,19
D.	20,4924	81,4020	84,951	—	4,1936

Kurse in Berlin.

	London (vista)	Paris (vista)	Wien (8 Tage)	Petersburg (8 Tage)	New York (vista)
			Juni 1914.		
H.	20,51	81,525	84,825	—	4,1925
N.	20,48	81,375	84,70	—	4,1875
D.	20,4988	81,4198	84,766	—	4,19004

Kurse in London.

	Berlin	Wien	Paris	Petersburg
		Mai 1914.		
H.	20,51	24,1425	25,1925	94,675
N.	20,47	24,0425	25,1425	94,575
D.	20,4925	24,1083	25,1724	94,6206
		Juni 1914.		
H.	20,5125	24,19	25,1875	95,10
N.	20,48	24,13	25,1550	94,6750
D.	20,5015	24,1697	25,1787	94,8364

Kurse in Paris.

	London	Deutsche Plätze Kurze Sicht	Deutsche Plätze Lange Sicht	Wien
		Mai 1914.		
H.	25,19625	122,875	123,25	104,625
N.	25,13625	122,75	123,125	104,3125
D.	25,17296	122,8238	123,18	104,41375
		Juni 1914.		
H.	25,19	122,9688	123,25	104,5625
N.	25,1550	122,625	122,875	104,0625
D.	25,1802	122,7991	123,1687	104,1862

Kurse in New York.

	London (60 Tage)	London (tel. Ausz.)	Paris	Berlin
		Mai 1914.		
H.	4,8610	4,8910	4,15625	95,375
N.	4,8515	4,8780	4,155	95,25
D.	4,8555	4,8858	4,15620	95,305
		Juni 1914.		
H.	4,8660	4,8950	5,1625	95,4375
N.	4,8575	4,88	5,15	95,125
D.	4,8615	4,8898	5,1527	95,339

Kurse in Amsterdam.

	Berlin	Paris	Wien
		Mai 1914.	
H.	59,165	48,155	50,27
N.	59,045	48,065	50,20
D.	59,104	48,118	50,2358
		Juni 1914.	
H.	59,21	48,22	50,28
N.	59,09	48,11	50,075
D.	59,156	48,16	50,178

Kurse in Petersburg.

	London (Scheck)	Berlin (Scheck)	Paris (Scheck)
		Mai 1914.	
H.	95,87	46,78	38,08
N.	95,20	46,51	37,85
D.	95,5327	46,627	37,949
		Juni 1914.	
H.	95,90	46,77	38,09
N.	95,45	46,60	37,90
D.	95,772	46,703	38,033

ERTRAG DES WECHSELSTEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1913	1914
Januar	1886706	1952970
Februar	1516542	1511808
März	1688620	1699922
April	1845642	1834120
Mai	1618415	1592146
Juni	1541975	
Juli	1877059	
August	1521792	
September	1655577	
Oktober	1961181	
November	1623466	
Dezember	1654736	

ERTRAG DES BÖRSENUMSATZ-STEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1913	1914
Januar	1699684	1699053
Februar	1261959	2048679
März	1263980	1474261
April	2270102	1318788
Mai	1666283	1155292
Juni	1557284	
Juli	1325132	
August	1199462	
September	1665290	
Oktober	1546780	
November	1153162	
Dezember	1121483	

BONDS-UMSATZ IN NEW YORK.

Juni 1914	Mai 1914
60482000 Doll.	44049000 Doll.

EMISSIONEN.

Staat	1914 I. Semester	1914 II. Semester	1913 I. Semester	1913 II. Semester
Deutschland (in Million. M)	2027		1927	837,17
England (in Million. £)	166,4		120,35	76,18
Frankreich (in Million. Fr.)	2759,3		2997,4	2151,6

BANK-AUSWEISE.

	Metallbestand	Wechsel	Darlehen	Verbindl.	Noten-umlauf
		Status der Reichsbank (in Millionen Mark)			
14. Juni	1687,6	782,4	64,3	980,0	1834,4
22. Juni	1711,96	755,4	55,0	1066,0	1804,6
29. Juni	1630,6	1212,7	71,6	858,3	2306,6
7. Juli	1625,8	973,6	62,5	832,7	2192,3
		Status der Bank von England (in Millionen Pfund Sterling)			
17. Juni	38,7	37,5	—	59,5	28,4
24. Juni	39,9	40,0	—	63,0	28,7
1. Juli	28,7	49,7	—	81,7	29,8
9. Juli	28,5	34,8	—	66,4	29,5
		Status der Bank von Frankreich (in Millionen Francs)			
17. Juni	4516,9	1599,4	—	1148,6	5917,4
24. Juni	4615,0	1611,75	—	1401,03	5852,3
1. Juli	4696,5	1790,8	—	1232,4	6051,1
9. Juli	4730,0	3079,3	—	3016,3	6039,9
		Status der Österreich-Ungarischen Bank (in Millionen Kronen)			
14. Juni	1551,5	651,1	175,0	—	2109,5
22. Juni	1552,4	649,8	173,3	—	2081,73
30. Juni	1549,1	856,3	194,7	—	2325,1
7. Juli	1540,0	829,7	199,4	—	2257,3
		Status der Russischen Staatsbank (in Millionen Rubel)			
15. Juni	1591,9	385,1	363,0	1041,2	1633,7
21. Juni	1592,5	392,4	371,2	1045,4	1633,0
29. Juni	1595,7	401,9	363,2	1068,3	1628,4
6. Juli	1597,5	392,6	361,7	1074,1	1646,9

BETRIEBSERGEBNISSE DER DEUTSCHEN EISENBAHNEN.

Monat und Jahr	Personenverkehr Gesamteinnahmen in Mill. M	Personenverkehr pro km in M	Güterverkehr Gesamteinnahmen in Mill. M	Güterverkehr pro km in M
Mai 1914	89,96	1472	188,4	3006
April 1914	89,8	1474	190,1	3041
Mai 1913	99,4	1544	181,1	2917

AUSSENHANDEL.

	Deutschl. (in 1000 M)	Frankr. (in 1000 Fr.)	England (in 1000 £)
Ges.-Einf.: Mai 1914	902960	681633	59103
Ges.-Ausf.: Mai 1914	880720	620299	52423
	– 22240	– 61334	– 6680
Ges.-Einf.: Mai 1913	873690	664843	61278
Ges.-Ausf.: Mai 1913	820660	552855	43858
	– 53030	– 111988	– 17420
Ges.-Einf. Jan.—Mai 14	4593070	3703733	317639
Ges.-Ausf. Jan.—Mai 14	4249080	2830299	266108
	– 343990	– 873434	– 51531
Ges.-Einf. Jan.—Mai 13	4570180	3529933	320459
Ges.-Ausf Jan.—Mai 13	4136440	2818495	214219
	– 433740	– 711438	– 106240

AUSWANDERUNGSVERKEHR ÜBER HAMBURG UND BREMEN.

	Juni		1. Januar—31. Juni	
	1914	1913	1914	1913
Hamburg	9325	22428	64864	102168
Bremen	9862	28047	77288	124110
Insgesamt	19187	50475	142152	226278

Bürklin.

Rundschau.

Auskunftswesen.

Kreditauskünfte durch die Gerichte. Der Hansabund war mehrfach in Eingaben an den preußischen Justizminister dafür eingetreten, daß die Erteilung von Abschriften und Auszügen aus den Manifestantenlisten an die Handelsauskunfteien und sonstigen Interessentenvertretungen gestattet werde. Der Minister hat nun mitgeteilt, daß er die Frage einer erneuten Prüfung unterzogen habe und dabei zu der Überzeugung gelangt sei, daß er seine bisherigen Bedenken zurückstellen wolle.

Demgemäß ist in § 35 Absatz 9 der Geschäftsordnung für die Gerichtsschreibereien der Amtsgerichte vom 18. Februar d. J. (Just.-Min.-Bl. S. 197) bestimmt, daß derartige Abschriften auf richterliche Anordnung erteilt werden können. Die näheren Bedingungen, die insbesondere zur Wahrung der Interessen der Schuldner dienen sollen, ergeben sich aus der allgemeinen Verfügung vom 9. Mai d. J. (Just.-Min.-Bl. S. 512).

Bank- und Börsenwesen.

Inkassobedingungen der Vereinigung von Berliner Banken und Bankiers. Seitens der 12 der Stempelvereinigung angehörenden Berliner Banken und Bankiers (Bank für Handel und Industrie, Berliner Handels-Gesellschaft, S. Bleichröder, Commerz- und Diskontobank, Delbrück, Schickler & Co., Deutsche Bank, Direktion der Diskonto-Gesellschaft, Dresdener Bank, Mendelssohn & Co., Mitteldeutsche Kreditbank, Nationalbank für Deutschland, A. Schaaffhausenscher Bankverein A.-G.) wird mitgeteilt, daß vom 1. Juli ab für die Einziehung von Wechseln und Anweisungen auf Berlin und Umgebung und ebenso auch für die Vorlegung von Wechseln zum Akzept folgende besondere Gebühren berechnet werden:

I. Für den Einzug a) von Abschnitten auf Berlin, soweit dieselben nicht bei einer Bankfirma zahlbar gestellt oder auf eine Bankfirma gezogen sind, M 0,20 fürs Stück, b) von sämtlichen Abschnitten auf die unter 1. verzeichneten Vororte M 0.40 fürs Stück, c) von sämtlichen Abschnitten auf die unter 2. verzeichneten Vororte: ½ ‰, mindestens M 1 fürs Stück. Zu den Vororten 1 gehören: Boxhagen-Rummelsburg, Charlottenburg mit Westend, Friedenau, Halensee, Lichtenberg, Neukölln, Niederschönhausen, Pankow, Reinickendorf, Schöneberg, Stralau, Tempelhof, Treptow (ausschl. Baumschulenweg), Weißensee, Wilmersdorf. Zu den Vororten 2: Baumschulenweg, Borsigwalde, Britz, Dahlem, Franz. Buchholz, Friedrichsfelde, Grunewald, Heinersdorf, Hohenschönhausen, Johannisthal, Karlshorst, Lankwitz, Lichterfelde, Mariendorf, Marienfelde, Neulichtenberg, Niederschöneweide, Nonnendamm (Siemensstadt), Oberschöneweide, Plötzensee, Rosenthal, Schmargendorf, Steglitz, Südende, Tegel, Tegelort, Wilhelmsberg, Wittenau. Wechsel und Anweisungen auf die zu 1. und 2. genannten Vororte, welche bei einer Depositenkasse eines Mitgliedes der Berliner Abrechnungsstelle zahlbar sind, werden hinsichtlich der Berechnung einer besonderen Gebühr für die Einziehung wie bei einer Bankfirma zahlbare Abschnitte auf Berlin behandelt. II. Für die Vorlegung zum Akzept von Wechseln auf Nichtbankiers werden in allen Fällen die gleichen Gebühren wie beim Einzug in Anrechnung gebracht, auch wenn die Wechsel bei einer Bank oder Bankfirma zahlbar gestellt sind. Bei den unter I c) bezeichneten Abschnitten wird die für die Vorlegung zum Akzept zu berechnende Höchstgebühr auf M 3 festgesetzt.

Schließlich wird in dem Zirkular bemerkt, daß die sämtlichen Gebühren ausnahmslos auch im Verkehr der Banken und Bankiers, welche das Zirkular unterzeichnet haben, mit ihren eigenen Zweigstellen und Filialen jeder Art berechnet werden.

Konditionenkartell im schweizerischen Bankgewerbe. In der Schweiz sind am 1. Juli dieses Jahres zwei Konventionen in Kraft getreten, nämlich eine Konvention betr. Vergütung von Zinsen in Scheck- und Girorechnungen und eine Konvention betr. den Inkasso und die Gutschrift von Wechseln sowie die Berechnung von Vorzugszinsen. Die Scheckkonvention bestimmt, daß in Scheckrechnungen oder Girorechnungen (jederzeit verfügbare, provisionsfreie Guthabenrechnungen) an Banken, Bankiers, Sparkassen, Leihkassen und Agents de Change im In- oder Auslande kein höherer Zinsfuß bewilligt werden darf, als 1½ Proz. unter dem schweizerischen offiziellen Diskontosatz, im Maximum 3 Proz. Dieses Maximum kann aber auf 3½ Proz. erhöht werden, wenn der offizielle Diskontosatz über 5 Proz. steht. Die Inkassokonvention hat folgenden Wortlaut:

„1. Für den Inkasso von Wechseln auf schweizerische Bankplätze, welche nicht bei einer Bank oder einem Bankier zahlbar sind, wird von den betreffenden Inkassostellen eine Inkassoprovision von im Minimum 10 Cents per Abschnitt berechnet. Diese Inkassoprovision wird sowohl auf eingegangenen, als unbezahlt gebliebenen oder zurückverlangten Wechseln erhoben.

Unbeschadet dieser Inkassoprovision fallen zu Lasten der Einreicher:

a) die Stempelausgaben;
b) alle Auslagen für Depeschen, Telephon, Extraporti usw.;
c) die Ganggebühren für Wechsel, welche außerhalb der Bannmeile zahlbar sind.

2. Alle Abschnitte unter 500 Fr. werden den Remittenten frühestens mit Valuta vom zweiten Werktage nach dem Verfalltage gutgeschrieben. Die Gutschrift von Wechseln von 500 Fr. und darüber erfolgt Valuta Verfalltag, jedoch sollen auf solchen Wechseln, die erst nach Verfall bezahlt werden, vom Bezogenen Verzugszinsen von im Minimum 5 Proz. bezogen werden.

3. Wechsel, welche ohne Kosten stipuliert sind, werden spätestens am fünften Tage nach Verfall zurückgesandt, besondere Vorschriften des Cedenten vorbehalten." F. Z.

Vom Exportmarkte.

1. August 1914.

Die unsichere Lage, in welcher sich der Weltmarkt während der letzten Monate befunden hat, hat zur

Folge gehabt, daß ein großer Teil der flüssigen Geldmittel, die unter anderen Umständen wahrscheinlich der Industrie oder dem Handel zur Verfügung gestanden hatten, in sichere Anlagewerte geflossen sind, und es zeigt sich, daß besonders Staatspapiere und ähnliche Anlagen von den Sparern für die Sicherstellung ihrer Ersparnisse benutzt worden sind. Dieses hat zur Folge gehabt, daß viele industrielle Ausschreibungen vom finanziellen Standpunkt aus Fehlschläge gewesen sind, und eine Ausdehnung des Marktes, die für den Sommer erwartet worden war, ist damit zunächst illusorisch geworden. Es ist schwer, genau die Wege zu verfolgen, welche das Geld bei seiner Verteilung auf die verschiedensten Anlagewerte geht, da die Statistik in den meisten Ländern eine sofortige Feststellung nicht möglich macht und die Abschlüsse von wirtschaftlichen oder Kalenderperioden erwartet werden müssen, ehe dieses Zahlenmaterial zur Hand kommt. Die englischen Zahlen sind jedoch nunmehr dank der Sammelarbeit des Statist bis zum ersten Halbjahre des laufenden Kalenderjahres zugänglich und sie zeigen, daß von den 166 000 000 englischen Pfund Sterling, die während des ersten Halbjahres von England zum Zwecke von dauernden Anlagen zur Verfügung gestellt worden sind, über 70 Millionen in Staatsanleihen geflossen sind. Dieses ist eine so erstaunlich hohe Summe, daß es sich lohnt, die Zahlen für 1913 und 1912 zu geben. In 1913 nämlich stellte England für Staatsanleihen nur 44 Millionen Pfund zur Verfügung und in derselben Periode des Jahres 1912 sogar nur 12 Millionen Pfund. Die letztere ist die niedrigste Zahl seit 1907. Die Ausgaben für Verkehrszwecke jedoch ebenso wie für industrielle Zwecke zeigen einen bedeutenden Rückgang, während sich die Kapitalsanlagen in Schiffahrtsgesellschaften gesteigert haben.

Kanada, Südafrika und Rußland haben den Löwenanteil des so ausgegebenen Geldes erhalten und es dürfte sich vielleicht empfehlen, zu untersuchen, in welcher Weise die Unterstützung, welche so in diese Märkte gelangt ist, schließlich den englischen Markt und damit den Weltmarkt beeinflussen wird können. Das Geschäft in Kanada ist bekanntlich während der zweiten Hälfte des letzten Jahres nicht besonders gut gewesen und man kann nicht sagen, daß es sich in der ersten Hälfte dieses Jahres sehr gebessert hätte, wenn sich auch allerdings ein Anziehen bemerkbar gemacht hat, das darauf schließen läßt, daß eine Besserung entweder schon eingetreten ist oder doch unmittelbar bevorsteht. Eine Besserung im kanadischen Markte muß natürlich in allererster Linie von dem Ertrag der Ernte abhängen und weiter von der Zeit, wann diese Ernte auf den Markt gebracht werden kann. Die Ernteberichte aus Kanada versprechen zumindest eine normale Ernte und es ist zu hoffen, daß die Bahnen in der Lage sein werden, die aus dem Westen kommende Ernte so bald an die Küste zu fördern, daß sie so auf den Markt gebracht werden kann, daß sie den Verkäufern einen guten Preis bringt. Unter der jetzt langsam kenntlich werdenden Nachfrage nach Arbeitern und den damit verbundenen allgemeinen Verbesserungen in der Kaufkraft des Landes ist die gewöhnlich um diese Zeit des Jahres eintretende Steigerung in den Detailumsätzen der westlichen Provinzen eingetreten und die Importeure glauben von den jetzt eingehenden Aufträgen schließen zu können, daß die Landwirte wahrscheinlich in der Lage sein werden, im Herbst größere Aufträge zu geben. Gleichzeitig haben die Bahnen große Anstrengungen gemacht, um die großen Schwierigkeiten, welche sich ihnen in der Abwicklung des Transportes so großer Mengen von Frachten entgegenstellen, zu überwinden. Bei einer rechtzeitigen Organisation des Rückfrachtenverkehrs, das heißt, des Transportes der Waren, die im Osten Kanadas hergestellt oder von Europa importiert werden, kann dieser Verkehr für die Bahnen recht nutzbringend gemacht werden, da sie in die Lage gesetzt werden, die langen Güterzüge, die mit Getreide geladen vom Westen nach dem Osten kommen, wieder mit industriellen Gütern zurückzuschicken. Die Bahnen haben daher ein großes Interesse daran, daß dieser Verkehr vom Osten nach dem Westen recht frühzeitig beginnt, und machen ihrerseits große Anstrengungen, die Fabrikanten zu einer frühzeitigen Lieferung zu veranlassen. Auch deutsche Firmen sollten sich darüber klar werden, daß sie auf eine schnellere Beförderung ihrer Lieferungen rechnen können, wenn dieselben frühzeitig verschifft werden, als wie wenn sie später in das ziemlich früh beginnende Weihnachtsgeschäft kommen, wo noch die Gefahr der nicht allzu seltenen Stockungen des Verkehres durch heftige Schneefälle inbetracht gezogen werden muß. Die Abwicklung des kanadischen Verkehres hat während des letzten Jahres schwer unter dem Mangel an Transportmaterial gelitten, der wieder dadurch hervorgerufen worden ist, daß es den Bahnen an Mitteln fehlte, ihre Betriebe zu erweitern. Das Geld, welches in dem letzten halben Jahre nach Kanada gegangen ist, ist auch den Eisenbahnen zugute gekommen, und man kann daher damit rechnen, daß Kanada schon in diesem Herbste zu seinem alten Wohlstande zurückkehren wird.

Ähnliche Schwierigkeiten wie die kanadischen haben in den Vereinigten Staaten bestanden und sind heute noch nicht vollkommen beseitigt. Das Prinzip, daß die augenblicklich in den Vereinigten Staaten bestehenden Frachtraten nicht mehr den wirklichen Verhältnissen entsprechen und daß infolgedessen eine Erhöhung derselben vorgenommen werden muß, scheint nunmehr von allen Seiten anerkannt zu werden und es ist anzunehmen, daß bald eine Änderung erfolgen wird. Dieses sollte von einer durchgreifenden Besserung des ganzen Eisenbahnsystems der Vereinigten Staaten gefolgt werden und die Kenner der Situation versprechen sich hiervon eine umfassende Erholung der wirtschaftlichen Verhältnisse in Nordamerika. Man wird allerdings sehr wahrscheinlich diese Ansicht nicht ganz ohne Widerspruch hinnehmen dürfen, da natürlich auch andere Verhältnisse in den Vereinigten Staaten für die augenblickliche Depression verantwortlich gemacht werden müssen. Die Depressionen haben in Amerika teilweise sehr unbedeutende äußerliche Ursachen. Politische Ereignisse neigen sehr, den amerikanischen Markt zu beeinflussen, und die Vorgänge in Mexiko sind sicher sehr geeignet, das Geschäft zu beunruhigen.

Südafrika ist ein anderer Markt, der in dem letzten Halbjahr reichlich von England aus mit Mitteln versehen worden ist. Südafrika hat nahezu 10 Mill. Pfund empfangen, von denen Vierzehntel allein im Juni gegeben worden sind. Verschiedene städtische Anleihen haben hiervon Vorteile gezogen. Auch Südafrika macht eine ziemlich komplizierte politische Krisis durch, die noch dadurch verschärft wird, daß in den ehemaligen Burenstaaten während der letzten Monate eine andauernde Trockenheit geherrscht hat, die sich sehr nachteilig in der Kaufkraft der Farmer bemerkbar gemacht hat. Die politischen Schwierigkeiten des Landes und ihr Einfluß auf die wirtschaftlichen Geschicke des Landes sollten jedoch, selbst wenn man einen Teil der augenblicklichen Depression auf diese Dürre schreiben kann, nicht aus dem Auge gelassen werden. Differenzen zwischen den Führern der großen südafrikanischen Parteien sind entstanden und diese Differenzen werden noch dadurch verschärft, daß die Arbeiterpartei, die durch die Vorgänge während des letzten Streiks in scharfe Opposition gegen die derzeitige Regierung getreten ist, in Südafrika an Boden gewinnt. Ein Fall der Regierung ist daher in das Bereich der Möglichkeit gedrängt und die Folge davon ist eine steigende Nervosität der Geschäftsleute, die sich wahrscheinlich auch in den afrikanischen Bestellungen bemerkbar machen wird. Unter diesen Umständen dürfte der Zufluß von großen Barmitteln ein kräftiges Gegengewicht bieten und die umfassende Finanzierung, welche Südafrika in den letzten Mo-

naten gefunden hat, ist deswegen im Interesse des Exportgeschäftes nach diesem Teile des englischen Weltreiches sehr zu begrüßen.

Australien hat aus dem Londoner Markt Geldmittel im Betrage von nahezu 19 Millionen Pfund empfangen, was 6 Millionen mehr ist, wie im letzten Jahre, und nahezu fünfmal soviel, wie in der ersten Hälfte des Jahres 1912. Die geschäftliche Entwicklung des australischen Erdteiles sowohl als Lieferant wie als Käufer hat in diesem Jahre eine Erweiterung gesehen und das Geschäft scheint sich, nachdem es im letzten Jahre infolge der sinkenden Einwanderung etwas zurückgegangen war, wieder sehr gebessert zu haben. Australien spielt heute besonders in der Nahrungsmittelversorgung Englands eine große Rolle. Es stand im letzten Jahre an fünfter Stelle in der Einfuhr von Weizen. Sein Anteil an der Butter-, Käse- und Eierlieferung ist sehr bedeutend, am wichtigsten aber ist sicher die große Entwicklung, welche die australische Fleischlieferung genommen hat. Soweit gefrorenes Rindfleisch in Frage kommt, hat es Argentinien beinahe erreicht. Schöps wird heute zum bei weitem größten Teile von Australien und Neu-Seeland bezogen, während die argentinische Lieferung sehr zurückgegangen ist und auch in konserviertem Fleische hat Australien heute Argentinien und Uruguay überholt, obgleich die beiden Länder zusammen immer noch mehr importieren wie Australien. Die Entwicklung dieser großen Nahrungsmittel-Industrie in Australien ist natürlich nicht ohne die Verauslagung großer Geldsummen möglich gewesen und tatsächlich hat Australien auf diesen Zweig seiner Erwerbstätigkeit in den letzten Jahren große Summen verwendet. Diese dürften in gewisser Beziehung anderen Zwecken, besonders solchen der allgemeinen Wohlfahrtspflege, entzogen worden sein, so daß eine Zufuhr von englischer Seite, die in diesem Jahre erfolgen konnte, sehr zustatten gekommen sein dürfte. Die Geldsorgen Australiens dürften damit jedoch noch nicht beendet sein, und es ist anzunehmen, daß es noch oft in den nächsten Monaten wegen der Gewährung von größeren Anleihen an Europa wird herantreten müssen. Australien hat ein großes Programm wirtschaftlicher Arbeiten durchzuführen. Sein Bewässerungssystem bedarf der Erweiterung und seine steigende Besiedelung macht die Anlage von neuen Bahnen notwendig, die teilweise bereits in Konstruktion sind. Es wird hierdurch wahrscheinlich in die Lage gesetzt werden, größere Anstrengungen zur Hebung eines allgemeinen Wohlstandes zu machen, seine Kaufkraft wird sich mit der Steigerung seiner Erwerbskraft steigern und damit dürfte die günstige Entwicklung des australischen Marktes zunächst gesichert sein.

Auch Argentinien hat die Hilfe Englands während des letzten Halbjahres ziemlich umfassend in Anspruch genommen und auch erhalten. Besonderer Erwähnung bedarf aber Rußland in dieser Beziehung. Die wirtschaftlichen Beziehungen Rußlands zu England haben sich in den letzten Monaten enger gestaltet als wie sie gewesen sind. Dieses ist in erster Linie der energischen Propagandaarbeit der englischen Konsulen in ganz Rußland zu danken, die große Anstrengungen gemacht haben, um ihre Industrie zu den dem russischen Markte eigentümlichen Verhältnissen zu erziehen. Die russischen Konsulatsberichte sind länger gewesen, wie dies früher der Fall gewesen ist, und haben neben den üblichen Hinweisen stets wertvolle Winke über die Entwicklung des russischen Geschäftes enthalten. Vor allen Dingen ist ständig auf die Position Deutschlands in diesem Markte hingewiesen und erklärt worden, daß England keinesfalls auf Erfolg im russischen Geschäfte hoffen kann, wenn es nicht die Methoden Deutschlands nachahmt, die sich in der Bearbeitung des Marktes seit vielen Jahren bewährt haben und von den russischen Geschäftsleuten als grundlegend anerkannt worden sind. Viele englische Fabrikanten haben diesen Rat befolgt, und das englische Geschäft hat sich zweifelsohne gesteigert. Eine genauere Untersuchung der Entwicklung der russisch-englischen Handelsbeziehungen läßt aber zunächst darauf schließen, daß Rußland von diesen größere Vorteile gezogen hat wie England, indem es nicht nur einen neuen Markt für viele seiner Waren gefunden hat, sondern in England auch einen wichtigen Geldgeber für die Entwicklung seiner industriellen Möglichkeiten erhielt, den es weder an Deutschland noch an Frankreich besitzen konnte, weil Deutschland gerade in den wichtigsten Jahren seine Mittel zur eigenen industriellen Entwicklung brauchte und die französischen Anleihen vorwiegend in die Hände der Regierung flossen.

Die allernächste Zukunft des Weltmarktes hängt ziemlich ausschließlich von der Fortentwicklung der politischen Situation ab. Das Attentat in Sarajewo und die unbefriedigenden Zustände, die noch immer in dem Balkanmarkt herrschen, müssen notwendigerweise ihren Einfluß auf das Geschäft in Europa ausüben. Weiter aber tragen sie dazu bei, die Tendenz des Privatgeldes nach sicheren Anlagen zu verstärken, zumal diese Anlagewerte heute teilweise schon sehr bedeutende Zinserträgnisse bringen. Es ist auch kaum anzunehmen, daß der Markt oder die Industrie augenblicklich von großen flüssigen Mitteln einen wirklich nützlichen Gebrauch machen konnte. Natürlich bleibt trotzalledem die Flüssighaltung dieser Mittel wünschenswert, damit die Industrie sie zur Verfügung haben kann, wenn die lange erwartete allgemeine Vorwärtsbewegung im Markte eintritt. Die Festlegung in schwer kündbaren oder veräußerlichen Anlagewerten ist daher sicher ein gewisser Nachteil.

Ludwig W. Schmidt.

Handelshochschulnachrichten.

Mitglieder des Betriebswissenschaftlichen Seminars der Handelshochschule Mannheim unternahmen unter Leitung von Professor Dr. Nicklisch und unter Beteiligung von Dr. Juckenburg in der Zeit vom 1. bis 14. Juni eine Studienreise nach Leipzig, Berlin, Hamburg und Cöln. Zweck der Reise war das Studium der modernen Kontorhäuser und der Kontororganisationen.

Das moderne Kontorhaus, wie es von den Amerikanern gebaut wurde, hat in Deutschland zuerst in Hamburg Eingang gefunden. Der Dovenhof in Hamburg ist wohl das älteste Kontorhaus (im modernen Sinne) in Deutschland. Das neue Geschäftsviertel in Hamburg, die Mönkebergstraße mit ihren Querstraßen, setzt sich fast ausschließlich aus solchen Kontorhäusern zusammen, die in ihrem imposanten Bau, der einer gewissen Prachtentfaltung nicht entbehrt, diesem Stadtteil ein besonderes Gepräge verleihen. In Berlin und Cöln, wo diese Geschäftshäuser erst später auftreten, haben sie, besonders in der ersteren Stadt, einen anderen Charakter angenommen, da man sie hier auch gewerblichen Zwecken nutzbar gemacht hat. Anlagen für Kraft und Dampferzeugung, besondere Einrichtungen für Entkaltung des Wassers, für die Müllverbrennung usw. (Spreehof, Spreepalast, Erdmannshof) sind hier gemeinsam für alle Betriebe geschaffen worden. In Leipzig sind Geschäftshäuser für einen besonderen Zweck entstanden, die Meßpaläste, die von der Stadtverwaltung oder von privater Seite errichtet worden sind, und deren innere Einrichtung ihrer besonderen Aufgabe entsprechend wesentlich von derjenigen der Kontorhäuser abweicht. Die Aussteller finden hier neben ihren gemieteten Ausstellungsräumen mancherlei Bequemlichkeiten zur freien Benutzung, Postamt mit Telephonzentrale, Schreib- und Lesezimmer, Verhandlungsräume, Ruheräume usw.

Bei der Besichtigung der Kontore war die Aufmerksamkeit besonders auf die Verwendung moderner Bureauräume gerichtet. Bureaumaschinen finden, von der einfachen Schreibmaschine abgesehen, in den Kontoren nur schwer Eingang, und sind sie eingeführt, so gelingt es nicht immer, sie so in den Betrieb einzu-

gliedern, daß sie ihre besondere Aufgabe, nämlich Ersparnis an Arbeitskräften, größere Sicherheit und damit verbundene schärfere Kontrolle, vollständig erfüllen. Die Auswahl der zu besuchenden Kontore war so getroffen, daß die Studierenden die Verwendung der verschiedensten Bureaumaschinen im Betrieb kennen lernten. Vor Antritt der Reise hatten einige Vorbesichtigungen bei Mannheimer und Frankfurter Firmen, besonders aus der Bureaumaschinenbranche, stattgefunden, so daß die Reiseteilnehmer bereits mit den meisten Maschinen vertraut waren und sich unterwegs hauptsächlich mit ihrer Hauptaufgabe beschäftigen konnten, die Eingliederung der Maschinen in den Betrieb zu beobachten. Es war den Studierenden dann auf der Reise tatsächlich Gelegenheit gegeben, alle wichtigen Bureaumaschinen im Betrieb zu sehen und ihre verschiedenen Anwendungsmöglichkeiten kennen zu lernen: Die Schreibmaschine in ihren mancherlei Ausführungen, die Billingmaschinen und ihre Verwendung in der Buchhaltung und beim Fakturieren; die Additionsmaschinen mit und ohne Schreibvorrichtung, mit elektrischem Antrieb und mit Handbetrieb; Rechenmaschinen für alle vier Spezies — eine interessante Zusammenstellung der Entwicklung der Schreib- und Rechenmaschine wurde auf der Internationalen Ausstellung für Buchgewerbe und Graphik in Leipzig in der Halle „Der Kaufmann“ vorgeführt — die Hollerithmaschinen, bestehend aus dem Apparat zum Lochen der Karten, der Sortiermaschine und der Zählmaschine; die Maschinen für Lohnberechnung und Lohnauszahlung — es wurde die Lohnabteilung eines großen industriellen Betriebes in Berlin besucht, die gerade in voller Tätigkeit war, eine Abteilung, in der wöchentlich die Lohnverrechnung und die Vorbereitungen für die Lohnauszahlung für 6—7000 Arbeitern in ca. 1½ Tagen mit verhältnismäßig wenig Personal ausschließlich mit Maschinen vorgenommen wird — Maschinen für die Abwicklung des allgemeinen Kassenverkehrs, Kontrollkassen, Zentralkassen mit Rohrpostanlagen, Geldsortiermaschinen, Geldzählmaschinen, Geldeinrollmaschinen; Expeditionsmaschinen, Frankier- und Portokontrollmaschinen, Falz- und Kouvertiermaschinen; Vervielfältigungsapparate und Kopiermaschinen; Transportanlagen zwischen den verschiedenen Kontorräumen, Rohrpost, Seilpost; Einrichtungen für den Nachrichtenverkehr, Fernsprecher und Fernschreiber, Lautsprecher mit Lauschmikrophon, Phonographen in den verschiedensten Ausführungen (Diktaphon, Parlograph usw.). In einem Betrieb wurden Maschinen angetroffen, die nicht im Handel erschienen sind, sondern von einem Angestellten der Firma zu einem besonderen Zwecke (Lohnabteilung) konstruiert waren und vorzügliche Dienste leisteten. Selbstverständlich wurde auch den übrigen Organisationsmitteln Aufmerksamkeit geschenkt. Die Einrichtungen für die Buchhaltung wurden nur insoweit berücksichtigt als die betreffenden Betriebe Besonderheiten zeigten (Kontrolle, Fehlerfeldteilung). Weiter fanden Beachtung: Die Kartothek in ihrer Verwendung in der Buchhaltung, im Bestellwesen, in der Registratur, für die Propaganda, für das Auskunftswesen usw., die Einrichtungen für die Registratur (Zentral- und Abteilungsregistratur), die Archive, die Handbibliotheken, die Verwendung von Karten für die Organisation des Reiseverkehrs, für die Abgrenzung der Vertreterbezirke usw.

Die Teilnehmer waren von dem Gesehenen hoch befriedigt. Es sei hier nochmals dankend hervorgehoben, in welch opferwilliger Weise die Herren Inhaber und Direktoren der besuchten Firmen weder Zeit noch Mühe gespart haben, um ihre Einrichtungen vorzuführen. Es wäre nur zu wünschen, daß in ähnlicher Weise auch andere kaufmännische Betriebe dem Lernenden ihre Pforten öffnen.

Der Handelshochschule Mannheim wurde von dem verstorbenen englischen Konsul Dr. Paul Ladenburg 25 000 Mark zu einer Paul Ladenburg-Stiftung vermacht. Diese soll sich die Förderung des englischen Wirtschaftslebens und des englischen Rechtes angelegen sein lassen durch Beihilfen zu Studienreisen nach England und durch Aussetzung von Prämien für einschlägige Arbeiten.

Zum Rektor der Handelshochschule wurde als Nachfolger von Professor Dr. Glauser der hauptamtliche Dozent für Privatwirtschaftslehre und bisherige Rektorstellvertreter, Professor Dr. Nicklisch gewählt, zu seinem Stellvertreter Professor Dr. Rumpf.

Von der Handelshochschule zu Leipzig. Der Senat der Handelshochschule hat in seiner Sitzung vom 26. Juni Herrn Professor Dr. Adler als Studiendirektor und Herrn Professor Dr. Wörner als stellvertretenden Studiendirektor für die nächste Amtsperiode vom 1. Oktober 1914 bis 30. September 1916 einstimmig wiedergewählt.

Handelshochschule München. Der Privatdozent für Privatwirtschaftslehre an der Handelshochschule in Köln, W. Mahlberg, wird zum Wintersemester einem Ruf als hauptamtlicher Dozent des gleichen Fachs an die Handelshochschule in München Folge leisten.

Kongresse.

Deutscher Handelslehrertag. Die Verhandlungen des deutschen Handelslehrertages begannen am 1. Juni in Leipzig mit der Versammlung des Vereins deutscher Handelslehrer mit Hochschulbildung. Der erste Vorsitzende Direktor Pfeifer-Hanau erstattete den Jahresbericht. Er stellte ein starkes Anwachsen der Mitgliederzahl fest. In den Bezirksgruppen ist tüchtig gearbeitet worden. Das Jahrbuch des Vereins zeigt den rüstigen Fortschritt im Vereinsleben. Die Öffentlichkeit hat sich im letzten Jahre in recht eingehender Weise mit der Besoldungsfrage der Diplom-Handelslehrer beschäftigt. Darüber referierte Diplomhandelslehrer A. Micha, Berlin-Schöneberg. Die Versammlung nahm folgende Entschließung an:

Seit 1900 ist durch die Handelshochschulen auf Grund staatlicher Prüfungsvorschriften, die ein Studium von 5 bis 6 Semestern fordern, ein Stamm von Diplom-Handelslehrer herangebildet worden. Obgleich jetzt eine genügende Zahl solcher Lehrer und Lehrerinnen vorhanden ist, fehlt es leider in mehreren deutschen Staaten an Vorschriften, welche die hauptamtliche Anstellung von dieser im Interesse der Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses notwendigen Vorbildung abhängig machen. Deshalb fordert der Verein deutscher Handelslehrer mit Hochschulbildung für alle deutschen Staaten diesen Befähigungsnachweis und wünscht Gleichstellung mit denjenigen Fachlehrern an Fachschulen, die ein Studium nachzuweisen haben; wo eine solche Klasse aber nicht besteht, Einreihung zwischen die Fachlehrer an höheren Lehranstalten und die pro facultate docendi geprüften Lehrer an diesen Schulen.

In der Mitgliederversammlung des Verbandes deutscher Handelsschulmänner erstattete der Vorsitzende Direktor Professor Viehrig-Plauen den Jahresbericht, der ein erfreuliches Bild der Entwicklung ergab. Den Hauptteil der Zeit nahm die Beratung der neuen Satzungen in Anspruch, die einstimmig angenommen wurden. Die Vorstandswahlen hatten folgendes Ergebnis: Direktor Blum-Dessau (1. Vorsitzender), Hofrat Professor Dr. Anschütz-Sonneberg, Direktor Prof. Viehrig-Plauen, Direktor von der Aa-Bautzen und Direktor Stecher-Breslau. — Blum-Dessau berichtete über den Plan der Begründung eines handelspädagogischen Archivs, durch das eine Gesamtbibliographie des kaufmännischen Bildungswesens geschaffen und das dieses Bildungswesen betreffende Material gesammelt werden soll. Die Versammlung stimmte der Begründung zu. Ferner wird beschlossen, den zweiten

Fortbildungskursus im Anschluß an die nächstjährige Tagung in Köln abzuhalten. — Einstimmige Annahme findet ein Antrag, dahin zu wirken, daß der in Preußen übliche Name „kaufmännische Fortbildungsschule" durch einen anderen ersetzt werde, der das Wesen dieser Schulgattung treffender bezeichnet.

Den allgemeinen deutschen Handelslehrertag eröffnete Direktor Pfeifer-Hanau. Geheimer Regierungsrat Dr. Ayrer, Gewerberat Behnisch, als Vertreter des königl. Ministeriums des Innern, Geheimer Regierungsrat Stegemann von dem Verband für das gesamte kaufmännische Unterrichtswesen, Studiendirektor Professor Dr. Adler, Reichstagsabgeordneter Marquardt, Generalsekretär E. Berg, vom Hansabund, Lehrer Kratzsch für den Leipziger Lehrerverein begrüßen die Versammlung, die eine überaus zahlreiche Beteiligung aufwies. Direktor A. Dörr-Elberfeld, sprach über die Entwicklung des deutschen Handelsschulwesens seit 1900 „Rückblick-Ausblick". Er beschäftigte sich im wesentlichen mit der brennenden Frage der kaufmännischen Tagesschule, mit der Schulung des kaufmännischen Nachwuchses vor der Lehre. Er beklagte es, daß dieser für die Handelswelt so wichtige Zweig des kaufmännischen Unterrichtswesens bisher immer noch in erheblichem Umfange dem Privatgewerbe überlassen bleibe. Staat und Gemeinde müssen für die Gründung öffentlicher Handelsschulen Sorge tragen. Drei Schultypen kommen in Betracht, die höhere Handelsschule, welche Schüler mit Einjährigen und Lycealbildung aufnimmt, zeigte am Beginn des Jahrhunderts einige schüchterne Ansätze, über die sie bisher noch wenig hinausgekommen ist. Dabei entspricht sie einem dringenden Bedürfnis; sie muß die Lücke ausfüllen zwischen den Handelshochschulen und den kaufmännischen Fachschulen. In den meisten Orten entbehren alle jungen Leute mit Einjährigenbildung jeder schulmäßigen kaufmännischen Ausbildung. Die Handelsrealschulen haben bedauerlicherweise in Preußen im Gegensatz zu den anderen Bundesstaaten seit 1905 einen Lehrplan, welcher recht wenig kaufmännischen Fachunterricht aufweist. Die Zahl der Schulen ist sehr gering. Die sogenannte Handelsmittelschule, die durch den Ausbau der Mittelschulen in Preußen entstanden ist, bietet nicht im entferntesten das durch die Fortbildungsschule gegebene Wissen. Ein etwaiger Ausbau könnte durch Angliederung eines zweijährigen reinen kaufmännischen Fachunterrichts erfolgen. Ebenfalls ein Kind des letzten Jahrhunderts ist die öffentliche Handelsschule (Handelsvorschule). Es ist zu fordern, daß sie zu einer Fachschule mit zweijährigem Besuch ausgebaut werde, damit sie ein höheres Berufswesen vermittele als die kaufmännische Fortbildungsschule normalen Typs.

Diplomhandelslehrer Dr. Hommer-Cöln sprach über „Ziele und Wege für den Unterricht in Verkäuferinnenklassen im Vergleich zu schulmäßiger Ausbildung der Kontoristinnen". Die Einrichtung besonderer Verkäuferinnenklassen ist aus wirtschaftlichen und pädagogischen Gründen nötig. Die Bedürfnisse des Kleinhandels sind neben der Sorge für die Allgemeinbildung für die Auswahl der Lehrfächer maßgebend; deshalb kommen in Betracht allgemeine und spezielle Berufskunde nebst Geschmacksbildung. Auch die anderen Unterrichtsfächer müssen den praktischen Bedürfnissen der Verkäuferinnen Rechnung tragen. Es kommen in Frage Verkaufskunde, Geschmacksbildung, Fachunterricht, Warenkunde, Wirtschaftsgeographie, Rechnen, Buchführung, Schreiben, hauswirtschaftlicher Unterricht, Lebenskunde. An den Vortrag schloß sich eine lebhafte Aussprache an. Direktor Professor Dr. Viehrig-Plauen dankte in seinem Schlußwort allen Beteiligten, die an dem glücklichen Gelingen der Tagung beigetragen haben. Nach einem gemeinsamen Festmahl in der Bugra fand eine Besichtigung der Ausstellung für kaufmännisches Bildungswesen statt.

Der VI. Internationale Handelskammerkongreß in Paris. Der vom 8.—13. Juni in Paris abgehaltene 6. internationale Handelskammerkongreß vereinigte nahezu 2000 Teilnehmer und war offiziell von den Delegierten von 31 Ländern beschickt. — Das Programm dieses Kongresses war außerordentlich reichhaltig und konnte trotz der zahlreichen Sitzungen nur zum Teil erledigt werden. Unter den zur Beratung stehenden Problemen sind hervorzuheben: Die Kalenderreform, die Reform der Zollstatistiken, Vereinheitlichung der Schiedsgerichtsgesetzgebung für Angehörige verschiedener Länder, Vereinheitlichung der Scheckgesetzgebung sowie der Gesetzgebung über die Warrants, Besprechung internationaler Maßnahmen gegen den unlauteren Wettbewerb, Goldreversen zur Beschwörung finanzieller Krisen, Zeitvorrückung während der Sommermonate, Zeitrechnung nach 24 Stunden, Schaffung einer internationalen Zollmarke für Postsendungen.

Postwesen.

Telegraphische Postanweisungen. Für die Verwendung telegraphischer Postanweisungen des inneren deutschen Verkehrs tritt vom 15. Juli ab insofern eine Erleichterung ein, als bei der Einzahlung von Beträgen bis zu 3000 M für denselben Empfänger nur eine einzige Postanweisung ausgefertigt zu werden braucht, während bisher für jeden Betrag von 800 M eine besondere Postanweisung ausgeschrieben werden mußte. Außerdem ist mit der Neuerung eine Ersparnis an Telegrammgebühren verbunden, da in das von der Postanstalt auszufertigende Überweisungstelegramm künftig nur eine Postanweisungsnummer und der zu überweisende Gesamtbetrag aufzunehmen sind, während bisher außer dem Gesamtbetrag die Zahl der Einzelpostanweisungen, ihre Aufgabenummern und ihre Einzelbeträge anzugeben waren. In der Berechnung der Postanweisungs- und der Eilbestellgebühren tritt keine Änderung ein.

Ausdehnung des Postscheckverkehrs. Der Postscheckverkehr erfährt jetzt eine Erweiterung: es werden sämtliche Gerichtskassen angeschlossen und für sie ein Konto eröffnet. Für andere Dienststellen der Justizbehörden, wie Provinzial-Waisenfonds, Gefangenen-Arbeitskasse, Kasse für Prüfungsgebühren usw. ist die Eröffnung eines besonderen Postscheckkontos vorläufig nicht in Aussicht genommen; sie können aber das Konto der Kasse mitbenutzen. Auch die Behörden, die im Postverkehr ihre Sendungen unter „Heeressache", „Kgl. Angelegenheit", „Reichsdienstsache" usw. portofrei befördern lassen, sind im Postscheckverkehr zur Entrichtung der Gebühren verpflichtet, die Kosten sollen aber von den verpflichteten Dritten getragen werden. Bei Barauszahlungen durch Scheck wird die Gebühr eingehalten; sogar die Überweisungsgebühr von 3 Pfennig wird abgezogen. Bei Einzahlungen mit Zahlkarte sollen die Schuldner bei Beträgen bis zu 24,95 M 5, bei höheren Beträgen 10 Pfennig miteinzahlen. Dazu ist zu bemerken, daß das Postscheckgesetz bis zum Betrage von 25 M eine Gebühr von 5 Pfennig vorsieht. Auf die Einzahlung der Gebühren sollen die Pflichtigen durch rosa Zettel oder auffallenden Aufdruck aufmerksam gemacht werden. Die nötigen Vordrucke werden in Zukunft von dem Strafgefängnis in Berlin-Tegel geliefert; bis zu dessen Lieferung sollen sie von Postanstalten bezogen werden. Für diesen ganzen Verkehr der Justizkassen sind genaue Vorschriften erlassen worden.

Erleichterung des Postscheckverkehrs. Um dem Inhaber eines Postscheckkontos die Benutzung der Postscheckeinrichtungen möglichst zu erleichtern, wird jedem Kontoinhaber von seinem Postscheckamt ein gedrucktes Heftchen „Anleitung für die Benutzung des Postscheckkontos" kostenfrei zugestellt werden, das ihn in gedrängter Kürze über alles Wissenswerte, namentlich auch über die vom 1. Juli ab eintretenden

Neuerungen und Erleichterungen unterrichtet. Das Heftchen kann auch im Buchhandel (v. Deckers Verlag in Berlin SW 19) für 20 Pfg. bezogen werden.

Verkehrswesen.

Der Norddeutsche Lloyd beteiligt sich an dem von der Hamburg-Amerika-Linie bereits eingerichteten Dienst New York-Levante und zwar derart, daß künftig die Hälfte der in diesem Dienst einzustellenden Dampfer vom Norddeutschen Lloyd gestellt werden wird.

Bücherbesprechungen.

Das Bankgeschäft von Dr. Georg Obst, Bankdirektor a. D., Dozent an der Handelshochschule, Leipzig. I. Band: Verkehrstechnik und Betriebs-Einrichtungen. gr. 8° XII u. 540 Seiten. Preis geh. M 12,—; geb. M 13,50. — Verlag Carl Ernst Poeschel in Leipzig 1914.

Der Verfasser, der verdienstvolle und fruchtbarste Schriftsteller auf dem Gebiete des Bankwesens, hat mit der vorliegenden, seiner neuesten Arbeit, die Bankliteratur wiederum mit einem wertvollen Werk bereichert. Den Stoff konnte er aus dem Born seines reichen Wissens schöpfen, das er in langjährigem Wirken im Bankfach, zuletzt in leitender Stellung als Direktor einer großen Bank, ferner durch Umschau in einer großen Reihe von Staats- und Privatbankbetrieben des In- und des Auslandes, sowie durch akademische Studien erworben hat. Man merkt dem Werke an, und dies zeichnet es vor vielen andern Werken, die denselben Stoff behandeln, vorteilhaft aus, daß es ein erfahrener Fachmann verfaßt hat. Dabei ist der neuzeitliche Bankbetrieb so umfassend dargestellt, wie in keinem Werke der deutschen und ausländischen Bankliteratur.

Der vorliegende erste Band des Werkes ist in zwei Teile gegliedert. Im 1. Teil behandelt der Verfasser die gesamten Geschäfte der Kredit- und der Notenbanken. Erläutert werden in besonderen Abschnitten u. a.: der Scheckverkehr, der Abrechnungsverkehr zwischen den Banken, der Giroverkehr, die internationalen Zahlungsausgleichungen, das Inkassogeschäft, der Kontokorrentverkehr, das Diskontierungsgeschäft, das Lombard- und Reportgeschäft, das Akzeptgeschäft, das Hypothekengeschäft; das Depositeugeschäft, das Gründungs-, Anleiheübernahme- und Emissionsgeschäft, das Effektengeschäft, die Effektenbörse und ihre Geschäfte die Aufbewahrung und Verwaltung von Wertpapieren.

Der 2. Teil unterrichtet über die Betriebseinrichtungen eines Provinzialbankgeschäfts, einer Berliner Großbank, der Deutschen Reichsbank, der Seehandlung und der Preußischen Zentral-Genossenschaftskasse; gibt sodann Auskunft über die Einrichtung einer großen Sparkasse und zum Schluß über die einer französischen Großbank.

In nächster Zeit wird, wie der Verfasser im Vorwort ankündigt, ein zweiter Band folgen, in dem die innere und äußere Politik der Banken zur Darstellung gelangen wird.

Max Fürst.

Böhning, Karl, D. H. H. M., *Der Weinhandel in Baden.* Mannheimer Hochschulstudien Bd. 1. Mannheim 1914. 104 S. Brosch. M. 2 50.

Dieses erste Bändchen behandelt den badischen Weinhandel und legt das Hauptgewicht auf eine Darstellung des Handels im engeren Sinne (Ein- u. Verkauf, Kosten, Steuer), während Fragen der Kontororganisation nur gestreift wurden. Im einzelnen enthält es folgende Abschnitte: Der Sitz des badischen Weinhandels; Einrichtung und Betrieb einer modernen Handlung; Einkauf; Verkauf; Lagerbuchführung; Selbstkosten; Betriebskosten; Kalkulation; badische Weinsteuer; Handel mit ausländischen Weinen; Ausschaltungstendenzen; genossenschaftliche Organisationen des Weinbaus und ihre Bedeutung für den Handel; wirtschaftliche Lage des Weinhandels.

Literatur-Übersicht.

Juli 1914.

A. BÜCHER.

Bankwesen, schweizer. — *Burckhardt, C. F. M.*, Zur Geschichte der Privatbankiers in der Schweiz. Hrsg. aus Anlaß der schweiz. Landesausstellg. Bern 1914 von der Kommission der Abteilung Bankwesen der 38. Gruppe. (35 S.) gr. 8°. Zürich, Art. Institut Orell Füßli 1914. M 1.60.

Börsenwesen — *Gerstmann, Wilh.*, Die Praxis der Börsenspekulation. (75 S.) 8°. Ein Ratgeber. Berlin, Verlag für praktische Rechtskunde. 1914. M 2.—.

— *Lüscher-Burckhardt, R.*, Die schweizerischen Börsen. Hrsg. aus Anlaß der schweiz. Landesausstellg. Bern 1914 von der Kommission der Abtlg. „Bankwesen" d. 38. Gruppe. (165 S.) gr. 8°. Zürich, Art. Inst. Orell Füßli. 1914. M 4.80. — Aus dem Inh.: I. Zur Geschichte der schweiz. Börsen. II. Die gesetzlichen Bestimmgn. der Kantone Basel, Genf, Zürich. III. Statuten u. Reglemente.

Buchführung — Buchführungs-Lehrgänge f. kaufmännische Unterrichtsanstalten. 33,4×21 cm. Cöln, O. Neubner. Vorstufe zur Einführung in die Technik der einfachen und dopp. Buchführg. v. Paul Bonn. I. Teil. Einfache Buchführg. (60 S.) — A. Einführungsheft. Einfache Buchhaltg. Zusgest. v. P. Bonn, R. Jacobs, G. Mönckmeier. (56 S.) — Lehrgang B. Doppelte Buchhaltg. Zusgest. v. P. Bonn, R. Jacobs, G. Mönckmeier. (72 S.) — Lehrgang C. Doppelte Buchhaltg. (64 S.) — Lehrgang D. u. E. Amerikanische Buchhaltg.

— *Hartrodt, Dr. Geo.*, Die rechtliche u. wirtschaftliche Bedeutung der Buchführung f. den prakt. Gebrauch dargestellt. (70 S.) Berlin, Puttkammer & Mühlbrecht. 1914. M 1.60.

— *Schär, Joh. Frdr.*, Buchhaltung u. Bilanz auf wirtschaftlicher, rechtlicher u. mathematischer Grundlage f. Juristen, Ingenieure, Kaufleute u. Studierende d. Privatwirtschaftslehre. 2., stark erw. u. völlig umgearb. Aufl. (VII, 299 S.) gr. 8°. Berlin, J. Springer. 1914. Geb. M 7.—. Aus dem Inhalt: Einleitung: A. Wirtschaft u. Buchhaltung. B. Grundbegriffe d. Buchhaltung. I. Der Begriff d. Buchhaltg. u. Erläutergn. II. Stufen der Buchhaltg. 1. Die kameralistische Buchhaltg. 2. Die einfache Buchhaltg. 3. Die doppelte oder system. Buchhaltg. C. Das Verhältnis der Buchhaltg. zu Mathematik, Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft. I. Tl. Die Buchhaltungswissenschaft od. die mathem. Grundlage der Buchhaltg. A. Einführung in das Wesen der Buchhaltg. I. Der Kreislauf des Kapitals u. seine Darstellung durch mathemat. Gleichgn. II. Darstellung des Kreislaufes durch die Konten, Entwicklg. der Bilanz. B. Das Kontensystem. II. Tl. Das Buchführungsrecht od. d. gesetzl. Grundlagen der Buchhaltg. A. Auslegung der gesetzl. Vorschriften üb. die Buchführung. B. Der Wortlaut des deutschen Handelsgesetzbuches üb. d. Buchführg. C. Abgeleitete Rechtsfordergn. an d. Buchhaltg. D. Gestaltungsfreiheit in der Buchführg. innerhalb der gesetzl. Schranken. III. Tl. Die Buchführungspraxis od. die wirtschaftl. Grundlagen der Buchhaltg. A. Berechnung zwischen Buchführg., Betrieb u. Organisation einer Sonderwirtschaft. B. Die Gesamtorganisation der Buchführg.: Die Bücher u. ihr Zusammenhang. C. Die Bilanzkunst. D. Bilanzinhalt u. -Form. E. Bilanzmuster. F. Die Zwischenbilanz. G. Kalkulatorische Buchhaltg. H. Prinzipien und Organisation der Fabrikbuchführung. I. Ideal u. Wirklichkeit in der Buchführung.

— *Schiemer, Albert*, Einführung in die neue deutsche Doppel-Buchführung. Verfahren Schiemer. (121 S.) 8°. Brixen, Verlagsanstalt Tyrolia. M 3.—.

— *Schiller, Rudolf*, Leitfaden der Buchhaltung f. zweiklassige Handelsschulen. 5. Aufl. (IV, 430 S.) gr. 8°. Wien, A. Pichlers Wwe. & Sohn. 1913. Geb. M 3.50.

— *Scubitz, Friedr.*, Method. Anleit. z. Selbstunterr. in der doppelten Buchführung. 4. Aufl. (XII u. 204 S. m. 1 Tabelle.) gr. 8°. Leipzig, Carl Ernst Poeschel. 1914. Geb. M 3.—.

— *Thiele, Frdr.*, Geschäftsfälle zum Unterricht in d. Buchhaltg. Einzelfirmen. (28 S.) 8°. Leipzig, B. G. Teubner. 1914. M —.50.

Deutsch-französische Verständigung — *Ajam, Mauric*, Unterstaatssekretär, Das deutsch-französ. Wirtschaftsproblem. Ein Weg zur Verständigung. Ins Deutsche übertr. v. Fr. Schubert. (128 S.) 8°. Berlin, C. Heymann. 1914. M 3.—.

Effektenhandel — *Roulleau, Gaston*, Les Règlements par effets de commerce en France et à l'étranger. 1 vol. (VI,

204 S.) gr. 8°. Paris, Dubreuil, Frèrebeau et Cie, 1914. 7 fr. 50.

Festgabe der rechts-, staats- u. handelswissenschaftlichen Fakultät der Universität Zürich zur Einweihungsfeier 1914. (166 S.) gr. 8°. Zürich, Schultheß & Co. 1914. M 2.40. Inhalt: Zürcher: Sachverständige u. sachverständ. Richter im Zivilprozeß des Kantons Zürich. — Cohn: Der Kampf um den Sachsenspiegel. — Egger: Tendenzen der jüngsten Privatrechtsgesetzgebung. — Sieveking, Die Verflechtung der Schweiz in die Lawsche Krise (1720). — Reichel, Zum Schenkungsrecht. — Juzi, Die praktisch-pädagogische Ausbildung der Handelslehrer an der Universität Zürich. — Wettstein, Zeitungskunde als wissenschaftliches Fach.

Finanzierungen — *Herzog, S.*, Ingenieur, Handbuch der industriellen Finanzierungen. Ratgeber für die Durchführung von Kapitalbeschaffungen und Finanzierungen von industriellen Unternehmungen. (424 S. m. 53 Formularen.) Lex.-8°. Stuttgart, F. Enke. 1914. Geh. M 13.—; in Leinw. geb. M 14.20.

Französisch — *Seidel, A.*, Französische Reform-Methode Seidel. Analytisch-synthetischer Lehrgang aus Selbsterlernung fremder Sprachen. Analytischer Teil. (400 S.) Nebst Beilagen: 1 Blatt, enthaltend eine Anleitg. z. Studium des analytischen Teils u. die Erklärg. der zur Darstellg. der Aussprache dienenden Zeichen. — 2. Wie erlernt man fremde Sprachen schnell, leicht und billig. — 3. Erläuterg. der grammatischen Fachausdrücke. gr. 8°. Berlin. Friedberg & Mode. Geb. in Leinw. u. geh. M 6.—.

1500 Mark-Verträge — *Breit, Max*, 1500 Mark-Verträge zur Ausschließung v. Gehaltspfändungen. (144 S.) gr. 8°. Leipzig, Rud. Schick & Co. 1914. M 2.—.

G. m. b. H. — *Pinzger, Werner*, Gesetz, betr. die G. m. b. H. v. 20. IV. 1892 in der Fassung der Bekanntmachung vom 20. V. 1898. Erläutert. (IV, 349 S.) gr. 8°. Stuttgart, W. Kohlhammer. 1914. M 4.50; geb. M 5.—.

Hamburg — Hamburgs Handel u. Schiffahrt im J. 1913. Statistische Übersichten, hrsg. vom handelsstat. Amt. (80, 80, 133 u. 25 S.) 35 × 27,8 cm. Hamburg, Schröder & Jeve. 1914. Aus d. Inh.: I. Die Schiffahrt. A. Die Seeschiffahrt. B. Die Flußschiffahrt. II. Der Warenverkehr. A. Einfuhr. B. Ausfuhr. — Die Auswandererbeförd. üb. Hambg. — Die Seeversicherungen. Banken, Wechsel- u. Geldverkehr.

Handelsschulwesen — Jahresbericht, 42., des Vereins der Wiener Handels-Akademie. (191 S.) gr. 8°. Wien, Verlag des Vereins der Wiener Handels-Akademie 1914.

Handlungsgehilfen-Verband, Der deutschnationale z. Hamburg. Sein Werdegang u. seine Arbeit. Von Dr. Herm. Schuon. (Abhandlgn. des staatswiss. Seminars zu Jena. Hrsg. v. J. Pierstorff. 13. Bd. 3. Heft.) (VIII, 249 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer. 1914. M 3.50.

Japan — *Neugebauer, Wilh.*, Japan im Handelsverkehr mit Deutschland in Österreich-Ungarn. (IV, 96 S.) gr. 8° Leipzig, Fel. Meiner. 1914. M 2.20.

Kaufmännische Fachausdrücke — *Cordingley, W. G.*, The London commercial dictionary. Being an explanation of the trade terms and phrases in common use. London, Effingham Wilson. 1914. Leipzig, A. Twietmeyer.

Kaufmännisches Unterrichtswesen — Bildungswesen, das kaufmännische in der Schweiz. Dargestellt vom eidgenössischen Handelsdepartement u. v. den Handelslehranstalten f. die schweizerische Landesausstellg. in Bern 1914. (VIII, 650 S. m. 1 Karte.) Lex.-8°. Zürich, Artist. Institut Orell Füßli. 1914. Fr. 15.—; geb. Fr. 17.—. Aus dem Inhalt: Das kaufmännische Unterrichtswesen der Schweiz m. Einschluß der Verwaltungsschulen. — Das kfm. Fortbildungsschulwesen im schweiz. kfm. Verein u. s. Sektionen. — Kaufmännische Fortbildungsschulen (in verschied. Städten). Handelsschulen. Verwaltungsschulen. — Handelshochschulen. Verschiedene handelsunterrichtsfördernde Institutionen. Prüfungsaufgaben. — Lehrbücher.

Konjunktur 1907—1913 — *Feiler, Arth.*, Die Konjunktur-Periode 1907—1913 in Deutschland. (X, 204 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer. 1914. M 5.—. Aus dem Inhalt: I. Der Gang der wirtschaftl. Krisen. — II. Der Konjunktur-Umschwung v. 1907. — III. Die Depression. — IV. Der Wiederanstieg. — V. Das Ende der Hochkonjunktur. — VI. Das Ergebnis.

Korrespondenz — Universal-Korrespondenz. Systematisches Handbuch der Privat- und Handelskorrespondenz in acht Sprachen. Von Karl Weinhardt, Max Henry Ferrars, J. E. Pichon, Dr. G. M. Lombardo, A. van Liere, O. Pirrss, Dr. Manuel Pedroso, A. de Carvalle. Freiburg, J. Bielefeld. 1914. Geb. in Leinw. M 15.—.

Kreditwesen — *Lexis, Wilh.*, Das Kredit- u. Bankwesen. (Sammlung Göschen Nr. 733.) Berlin, Göschen. 1914. Geb. M —.90.

Petroleumindustrie — Handbuch f. die internationale Petroleumindustrie. Hrsg. v. Hans Arends u. Curt Mossner. Jahrg. 1914. (614 S.) gr. 8°. Berlin, Finanzverlag. Geb. in Leinw. M 12.—.

Postscheckgesetz — *Hahn, Max*, Postscheckgesetz v. 26. III. 1914. Nach d. amtl. Materialien erl. Mit Anh.: enth. d. Gesetz üb. d. Postwesen des Deutschen Reiches u. a. einschl. Bestimmgn. sowie § 21a der Postordnung vom 20. III. 1900 betr. Einführg. d. Postkreditbriefe. 2. Taus. (43 S.) 8°. Berlin, M. Galle, 1914. M —.60.

Postscheckordnung vom 22. V. 1914. Bekanntmachung d. Reichskanzlers gemäß § 10 des Postscheckgesetzes vom 26. VII. 1914 nebst Verfügung u. Ausführungsvorschriften vom 27. V. 1914. Mit Anhang: Die einschläg. §§ der Postordnung vom 20. III. 1900. (38 S.) 8°. Berlin, M. Galle. 1914. M —.60.

Reichsversicherung — *Jähnel, Gust.*, R.-V.-O. und Angestellten-Versicherungsgesetz in gemeinverständlicher Darstellung. Vorwort von Rob. Piloty. (146 S.) kl. 8°. Berlin, G. Ziemsen. 1913. Geb. M 1.50.

Samstags-Frühschluss — *Heyde, Ludwig*, Der Samstag-Frühschluß in Industrie u. Handel des Deutschen Reichs. Bericht f. die 8. Hauptversammlg. f. gesetzl. Arbeiterschutz. (Schriften der Gesellschaft f. soziale Reform. Heft 52/53.) (201 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer. 1914. M 1.30.

Schiffahrt — *Grotewald, Dr. Christian*, Die deutsche Schiffahrt in Wirtschaft u. Recht. (XI, 732 S.) Lex.-8°. Stuttgart, F. Enke. 1914. M 22.40. Aus dem Inhalt: I. Verkehr im allgemeinen. II. Die Sonderaufgaben der Schiffahrt. III. Die Einteilung der Schiffahrt. IV. Die Betriebsmittel der Schiffahrt. V. Vorläufiger Überblick über die Handelsschiffahrt u. ihre inneren Verhältnisse. Die innere Organisation der Handelsschiffahrt. 1. Rechtsverhältnisse. 2. Arbeitseinteilg. bei Schiffahrtsunternehmungen. I. Abschnitt. Das Kapital im Schiffahrtsgewerbe u. seine Erträgnisse. II. Abschnitt. Die Arbeit in der Schiffahrt. III. Abschnitt. Die Betriebskosten der Schiffahrt und deren Deckung durch Betriebseinnahmen. IV. Abschnitt. Wege u. Häfen der Schiffahrt. V. Abschnitt. Schiffahrtsstatistik. VI. Abschnitt. Beziehungen der Schiffahrt zu anderen Verkehrsmitteln. VII. Abschnitt. Nebenbetriebe u. Sonderformen des Seegewerbes. A. Seeversicherung. B. Der Schiffbau. C. Die Seefischerei. D. Auswanderungswesen. E. Die Interessenvertretungen der Schiffahrt. 1. Vereine. Internationale Vereine. Deutsche Vereine. Vereine der Seeschiffahrt. Reeder-Vereine. Vereine f. Angestellte der Seeschiffahrt. Vereine der Binnenschiffahrt. Fachpresse. — F. Der Wassersport. VIII. Abschnitt. Der Staat u. die Schiffahrt. Anhang: Verzeichnis der auf die Schiffahrt bezügl. Reichsgesetze, Verordnungen usw. II. Die Seebehörden. Schiffahrtsstatistik.

Seeverkehr — Handbuch, praktisches, f. den Seeverkehr. Die regelmäßigen Schiffahrts-Verbindungen der Welt. 3. Aufl. 2 Bde. (370 S.) gr. 8°. Duisburg, „Rhein", Verlagsgesellschaft 1914. M 5.30.

Stettiner Handel — *Rudorf, Eberhard*, Entwicklung und Aussichten des Stettiner Handels. (1886–1912.) (64 S.) gr. 8°. Berlin, Puttkammer & Mühlbrecht. 1914. M 1.60.

Uhrenindustrie — *Scheurer, F.*, Les crises de l'industrie horlogére dans le canton de Neuchatel (en tenant compte plus specialement de La Chaux-de Fonds). (194 S.) 8°. Neuveville, Ed. Beerstecher. 1914. Fr. 3.50.

Versicherungswesen — Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes [über] Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1912. Veröffentlicht auf Beschluß des schweizer. Bundesrates vom 17. VI. 1914. 27. Jg. XCIX, 201 S.) 28×23 cm. Bern, A. Francke. 1914.

Wirtschaft u. Wirtschaftswissenschaft — Beziehungen, die natürlichen u. technischen, der Wirtschaft. Bearb. v.

Fr. v. Gottl-Ottlilienfeld, H. Herkner, A. Hettner, R. Michels, P. Mombert, K. Oldenberg. (Grundriß der Sozialökonomik, II. Abtlg.) (X, 387 S.) Lex.-8°. Tübingen, Mohr. 1914. M 9.—; geb. M 11.50; Subskr.-Pr. M 8.—; bzw. M 10.—. Inhalt: I. Die geographischen Bedinggn. der menschl. Wirtschaft. Von A. Hettner. II. Wirtschaft u. Bevölkerg. a) Bevölkerungslehre. Von Paul Mombert. b) Wirtschaft u. Rasse. Von Rob. Michels. III. Die Konsumtion. Von Karl Oldenberg. IV. Arbeit u. Arbeitsteilg. Von Heinr. Herkner. V. Wirtschaft u. Technik. Von Gottl-Ottlilienfeld.

— *Bücher, K., J. Schumpeter, Fr. Frhr. v. Wieser:* Wirtschaft u. Wirtschaftswissenschaft. (Grundriß der Sozialökonomik. I. Abtlg.) (XIV, 454 S.) Lex.-8°. Tübingen, J. C. B. Mohr. 1914. M 11.—; geb. M 13.50. Subsk.-Pr. M 10.—; bzw. M 12.—. Aus d. Inh.: I. Volkswirtschaftliche Entwicklungsstufen. Von Bücher. II. Epochen der Dogmen u. Methodengeschichte. Von Jos. Schumpeter. III. Theorie der gesellschaftl. Wirtschaft. Von Frdr. Frhr. v. Wieser.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Amortisationshypotheken. Blätter für Genossenschaftsw. 1914. 25.

Angestelltenversicherung — *George,* Gegenwartleistungen durch die Angestelltenversicherung. Dokumente des Fortschritts VII. 5.

Arbeiterversicherung — *Branchart,* Zur Frage der Belastung der deutschen Industrie durch die Arbeiterversicherung. Ztschr. f. d. ges. Vers.-Wiss. XIV. 4.

Auslandshochschule, die deutsche. Deutscher Außenhandel XIV. 10—12.

Aussenhandel. Zur Entwicklung des deutschen Außenhandels im J. 1913. Intern. Volksw. XXIV. 38.

Auswahlsendungen. Über den Kaufabschluß bei Auswahlsendungen. Organisation XVI. 12.

Bankwesen — *Aretz, Peter,* Französische Überseebanken u. Überseebank-Projekte. Bank-Archiv XIII. 19.

— Aktuelle Bankprobleme in Serbien. Österr. Volksw. VI. 40.

— Französische Bankbilanzen. Österr. Volksw. VI. 38.

— *Kaemmerer, G. H.,* Die Rechtsstellung der Banken bei Pfändungen der Guthaben v. Bankkunden. Insbesondere unter dem Gesichtspunkt der Rechtseinheit von Zentrale u. Filiale. Bank-Archiv XIII. 19.

— *Lansburgh, Alfr.,* Der Zusammenschluß der Privatbankiers. Bank 1914. 6.

— Die Schweigepflicht des Bankiers. Intern. Volksw. XXIV. 40.

Barreserven. Plutus XI. 26.

Berliner Elektrizitätswerke. Plutus 28. 11.

Brauerei-Bilanz — *Trinius, C.,* Bewertung der Vorräte in Brauerei-Bilanzen. Ztschr. f. hdw. Forschg. VIII. 10.

China — *Schwarzwald, Herm,* Sinn und Aussichten einer Europäisierung des chin. Geldwesens. Bank 1914. 6.

Depositenbanken. Die Riesendepositenbanken der Welt. Intern. Volksw. XXIV. 38.

Dreibund — *Mackay, Frhr. v.,* Die Zukunft d. Dreibundes. Export XXXVI. 25.

England. Die neueste Entwicklung auf dem englischen Arbeitsmarkt. Deutsche Arbeitgeber-Zeitung XIII. 25.

Exportmusterlager. Export-Woche 1914. 25.

Finanzwissenschaft. Plutus XI. 27.

G. m. b. H. — *Steiner, C.,* Genußscheine der G. m. b. H. Plutus XI. 27.

— Strafrechtliche Verantwortlichkeit des Geschäftsführers f. ordnungsmäßige Buchführung der G. m. b. H. Ztschr. Aktienwesen XXI. 10.

Getreideausfuhr, zur deutschen, Export XXXVI. 25.

Gewinnbeteiligung, die, der Arbeiter in den versch. Industriestaaten. Deutsche Arbeitgeber-Ztg. XIII. 27.

Gründungen u. Kapitalserhöhungen v. Aktien-Gesellschaften u. G. m. b. H. Bank 1914. 6.

Kapitalanlage. Wie lege ich mein Kapital an. Plutus XI. 26.

Kartellorganisation — *Tschierschky, S.,* Zur Frage des zivilistisch-organisatorischen Charakters der Kartellorganisation. Kartell-Rundschau XII. 5.

Konkurrenz-Klausel, die neue. Kontorfreund XIV. 19.

Mahnwesen, *Joseph, J. H.,* Wie mahne ich meine Kunden. Welt d. Kaufm. X. 12.

Parzellierungsgenossenschaften, die, in Posen, Westpreußen u Oberschlesien. Blätter f Genossenschaftsw. 1914. 26.

Postvollmacht. Von *Dr. P. Martell.* Monatschrift f. Handelsrecht u. Bankwesen. XXIII. 6.

Propaganda. Unkosten u. Rentabilität derselben. Neuland, Juniheft 1914.

Registraturen, kaufmännische u. kameralistische. Von *L. Weber.* Ztschr. f. hdw. Forschg. VIII. 10.

Reklame — *Dambitsch, Alfr.,* Außenreklame. Plutus XI. 26.

Rheinschiffahrt. Über die Rheinschiffahrt bis zum Bodensee. Südd. Industriebl. XX. 23. 24.

Rumänien — *Fischl, Leop.,* Ernteaussichten, Geschäfts- u. Wirtschaftslage in Rumänien. Das Handelsmuseum XIX. 25.

— *Raducanu, J.,* Die Agrarreform in Rumänien. Österreich. Volksw. VI. 38.

Skandinavien — *Lilienthal, Erich,* Die Industrialisierung Skandinaviens als europ. polit. Problem. Welt des Kfm. X. 12.

Sparkassenwesen — *Staudinger,* Die Sparkasse und ihre sozialwirtschaftl. Bedeutg. Archiv f. Sozialwissenschaft u. Sozialpolitik XXXVIII. 2.

Stadtanleihen. Emission billiger Stadtanleihen. Berliner Tageblatt 1914. 4. VII.

Tochtergesellschaften. Von *Ludw. Eschwege.* Bank 1914. 6.

Urlaub — *Jaffé, Ernst,* Das Recht auf Urlaub. Das Kontor 1914. 4.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Ashley, William James. The Economic organisation of England. 222 S. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Longmans.

Deighton, T. Howard. An everyday guide for the secretary of a limited liability company. 148 S. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: E. Wilson.

Directory. Chief industries of India, Burma & Ceylon 1914. 9 sh. netto. Verlag: Thacker.

Farrington, F. E. Commercial education in Germany. 5 sh. netto. Verlag: Macmillan.

Geldart, W. M. Present law of trade disputes & trade unions. 48 S. 6 d. netto. Verlag: Milford.

Hobson, J. A. Work and wealth. 386 S. 8 sh. 6 d. netto. Verlag: Macmillan.

—, *C. K.* The Export of capital. 290 S. 7 sh. 6 d. netto. Verlag: Constable.

Holland, Robert Wolstenholme. Pitman's Commercial self-educator. 898 S. 15 sh. netto. Verlag: Pitman.

Indian. Finance & Currency. (Final report of Royal Commission.) 9 d. netto. Verlag: Wyman.

Kuhn, Oscar. Handbook on the Bankruptcy and Deeds of Arrangement Act, 1913. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Jordan.

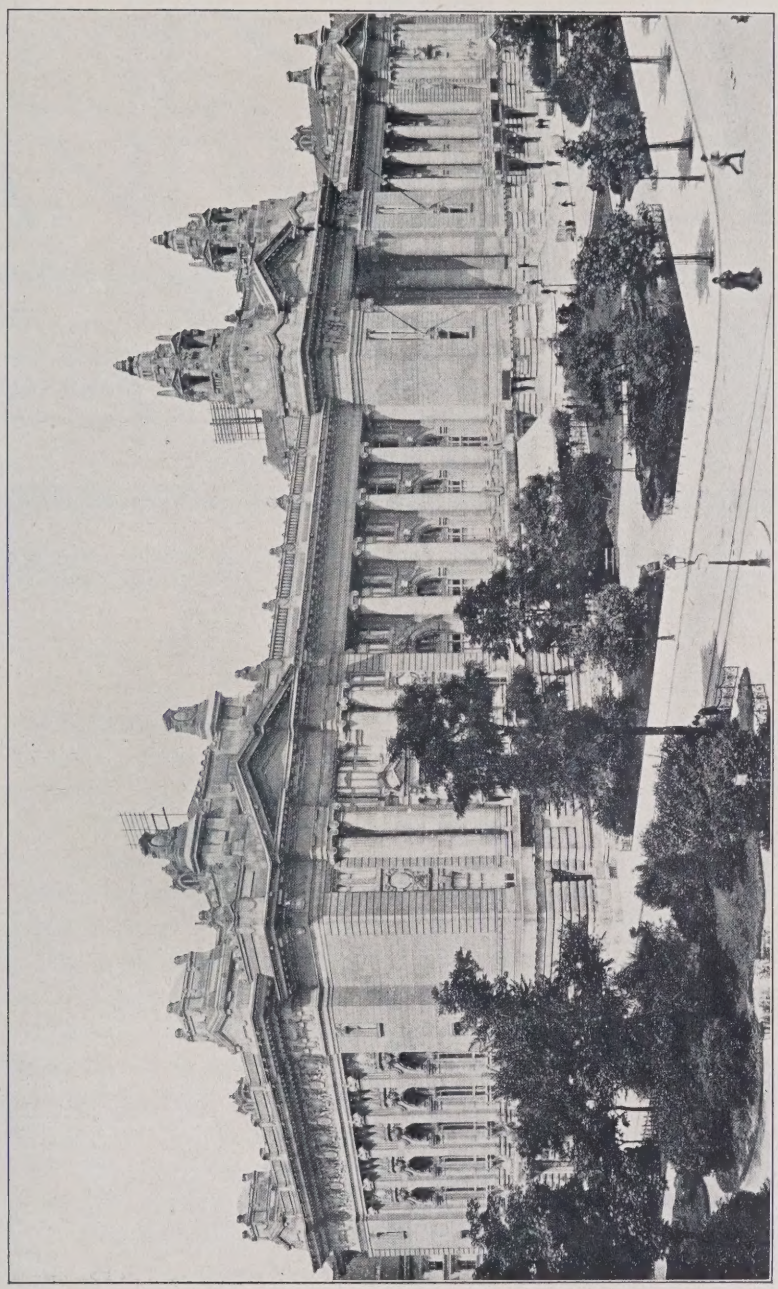
Mitteilungen.

Diesem Hefte liegen Prospekte der Firmen *Günther Wagner in Hannover* und *Moog & Langenscheidt in Rönsahl i. W.* bei, die wir dem besonderen Interesse unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.



Das Börsen-Palais in Budapest

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 6 LEIPZIG · SEPTEMBER 1914 7. JAHRG.

AN UNSERE LESER!

DAS Septemberheft unserer Zeitschrift gelangt infolge des Krieges etwas verspätet in die Hände unserer Leser. Wir haben die Herausgabe des Heftes hinausgeschoben, weil es uns nicht richtig erschien, über wirtschaftliche Folgen des Krieges zu schreiben, bevor wirklich greifbare Tatsachen vorlagen, während andererseits technische Gründe einen sehr frühzeitigen Beginn der Drucklegung unseres Zeitschrift-Heftes bedingen; aber auch die Rücksicht auf viele unserer Leser, deren Adressen sich durch die Mobilmachung geändert hatten, war maßgebend. — Nachdem aber diese Hindernisse nicht mehr entscheidend sind, ist es für uns nur selbstverständlich, daß sich unsere Zeitschrift jetzt vor allem mit den vielen schwerwiegenden Augenblicksfragen zu beschäftigen hat, die in dieser Zeit überall für den Handel auftauchen. Wir lehnen es sonst ab, um jeden Preis „aktuell" zu sein. Jetzt aber heißt: „dem Augenblick dienen", eine glückliche Zukunft vorbereiten. Aus diesem Grunde sahen wir uns veranlaßt, einige schon vorgemerkte Aufsätze und Fortsetzungen zurückzustellen und sie durch der jetzigen Lage entsprechende Arbeiten zu ersetzen. — Aus technischen Schwierigkeiten, die jetzt allen Zeitschriften schwer zu schaffen machen, ist es uns leider nicht möglich gewesen, vorliegende Nummer so umfangreich wie sonst auszugestalten. Wir hoffen zuversichtlich, daß unsere Abonnenten uns gerade in dieser schweren Zeit die Treue wahren werden.

SCHRIFTLEITUNG UND VERLAG
DER ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Deutsches Wirtschaftsleben im Kriege.

Von Georg Obst, Leipzig.

I.

Der Weltkrieg, der langgefürchtetete, ist nach mehr als 40 Jahren des Friedens über uns hereingebrochen. Ringsum ist Deutschland von Feinden umgeben. Es gilt, unsere Existenz zu wahren. Unbegrenzt aber ist unser Vertrauen zu Heer und Flotte, in deren Schutz sich das Vaterland befindet. Unser militärischer Aufmarsch ist mit bewundernswerter Schnelligkeit und Ruhe nach den genau bis ins kleinste vorbereiteten längst erwogenen Plänen des Generalstabes erfolgt, und mit innigem Dank und freudigem Stolz blicken wir auf Deutschlands tapfere Heeresführer und unsere todesmutigen Truppen, die in wenig Wochen eine lange Reihe so überaus glänzender Waffenerfolge aufweisen konnten, daß selbst die Hoffnungen und Erwartungen der größten Optimisten noch weit übertroffen wurden.

Glänzend vorbereitet war weiter aber auch unsere finanzielle Kriegsbereitschaft, die geldliche Mobilmachung, und dies danken wir in erster Linie dem Leiter der Deutschen Reichsbank, Exzellenz Havenstein und seinen Mitarbeitern. Ich habe in meiner „Bankpolitik“[1]), deren Drucklegung gerade am Tage des Kriegsausbruches beendet war, ausführlich darauf hingewiesen, mit welcher Energie der Reichsbankpräsident auf die deutschen Kreditbanken eingewirkt und damit erreicht hat, daß sie ihre Kredite etwas eingeschränkt, bezw. nicht weiter ausgedehnt und ihre Liquidität gebessert haben.

Im Gegensatz zu sehr vielen meiner früheren Bankkollegen habe ich mich auch gegen Einbeziehung des Devisenbestandes in die 10 prozentige Reserve, die die Banken nach dem Wunsche des Reichsbankpräsidenten in Zukunft für ihre Depositengelder halten sollten, ausgesprochen, und die Verhältnisse haben gezeigt, daß auf eine Verwertung der Devisenbestände im Kriege nicht gerechnet werden kann. Selbst einigen Bankdirektoren war scheinbar gar nicht bekannt, daß die englische Gesetzgebung englischen Staatsangehörigen verbietet, im Kriegsfalle Zahlungen an Angehörige der feindlichen Macht zu leisten.

Die Hoffnungen, in einem großen Bestand Auslandsanleihen ein leicht veräußerliches Objekt zu besitzen, haben sich nicht erfüllt, da alle Börsen, auch die der neutralen Staaten, noch eher und in weit höherem Maße versagten als die großen deutschen Börsen. Auf die nationalpolitische Bedeutung der Kapitalauswanderung — wie bedeutungsvoll es ist, wohin deutsches Kapital fließt, hat sich gerade jetzt gezeigt — kann hier nicht näher eingegangen werden. Die gewaltigen Summen, die Rußland in Frankreich aufgenommen hat, erklären die französisch-russische Freundschaft und machen die Angst der Russen begreiflich, Frankreich, in die Enge getrieben, würde in Friedensverhandlungen mit Deutschland eintreten, und Rußland müsse dann allein die weitere Zeche bezahlen.

[1]) Das Bankgeschäft, 2. Teil: Bankpolitik. Leipzig 1914.

Deutschland hat nichts dem Walten des blinden Zufalls überlassen. Wir mußten, wenn auch schaudernd, mit diesem uns aufgezwungenen Kampfe rechnen, und haben dementsprechend so gut wie nur irgend möglich Vorsorge getroffen. Eine Hungersnot ist ausgeschlossen. Mit Hilfe der Städter ist die gut zu nennende Getreideernte eingebracht, und die Kartoffelernte wird auf 60 Mill. Tonnen geschätzt. Die Industrie, die ja natürlich jetzt manchen Weg verrammelt findet, hat, unter Leitung des Zentralverbandes deutscher Industrieller, zum Ausgleich der entstandenen Schwierigkeiten wirkungsvolle Organisationen geschaffen und wird neue Wege gehen.

II.

Eine alte Weisheit für jeden, insbesondere aber für den Geschäftsmann ist es: „Halte in kritischen Zeiten deine Mittel möglichst liquide“. Viele aber gehen weiter und sagen: „Es kommt alles darauf an, bei Beginn eines Krieges einen möglichst großen Betrag in Gold zu besitzen, und da man dieses nach Ausbruch des Krieges von den Banken schwerlich bekommen wird, so lege ich mir schon bei drohender Kriegsgefahr einen Posten Gold in den Kasten“. — Wie oft habe ich in den letzten Jahren, die uns ja wiederholt hart an den Rand eines europäischen Krieges gebracht haben, solche Äußerungen vernommen. Auf die Unsinnigkeit dieser Maßregeln habe ich regelmäßig in meinen Kollegs in Berlin und Leipzig hingewiesen, und ich habe meine Hörer gebeten, auch ihrerseits in dieser Beziehung so weit wie möglich aufklärend zu wirken.

In den ersten Augenblicken der Kriegspanik scheinen leider alle guten Vorsätze in dieser Beziehung über Bord geworfen zu sein. Kurz vor Kriegsausbruch wurden immense Summen Gold von den Banken gefordert, und als diese, da sie selbst kein Gold mehr von der Reichsbank erhielten, den Goldhunger ihrer Kunden nicht stillen konnten, drängte sich das Publikum an den Schaltern der Reichsbank, um Reichsbanknoten in Gold einzutauschen. Als durch Gesetz vom 4. August 1914 die Reichsbank von dieser Verpflichtung entbunden, d. h. ihren Noten der Zwangskurs verliehen worden war, hatten sich leider schon erhebliche Beträge Gold in den Kassen und Portemonnaies des Publikums angesammelt, und nur ein verhältnismäßig kleiner Teil ist, trotz aller Belehrungen und Bitten, wieder an die Reichsbank zurückgelangt.

Nach Schätzungen Sachkundiger[2]) beträgt der monetäre Goldbestand Deutschlands jetzt reichlich 3 Milliarden M. Die Reichsbank hatte am 31. August 1914 nur 1,556 Milliarden M Goldbestand. In diese Summe sind aber mindestens . . . 0,356 „ „ Gold in Barren und ausländischen Münzen[1]) eingerechnet, so daß die Deutsche Reichsbank höchstens . . . . . 1,200 Milliarden M

[1]) Ende 1913 betrug diese Summe: 0,429, Ende 1912: 0,338, Ende 1911: 0,363 Milliarden M.

[2]) Siehe mein „Bankgeschäft“. 1. Teil. Verkehrstechnik und Betriebseinrichtungen. S. 11.

in deutschen Goldmünzen besaß. 1,8 Milliarden M deutsche Goldmünzen befinden sich also noch außerhalb der Reichsbank, einige hundert Millionen M vielleicht auch außerhalb des Deutschen Reichs, insbesondere in den Kellern ausländischer Zentralnotenbanken. Mindestens $1^1/_4$ Milliarde M hätten aber, wenn es in dieser großen Zeit nicht so viele Kleinmütige gäbe, in die Kasse der Reichsbank zurückgeflossen sein müssen.

Den Lesern unserer Zeitschrift brauche ich nicht auseinanderzusetzen, daß eine Note der Reichsbank zu 100 M genau den gleichen Wert hat und haben wird, wie 10 Kronen oder 5 Doppelkronen. Die Reichsbanknoten sind kein ungedecktes Papiergeld, wie seiner Zeit die französischen Assignaten oder die amerikanischen Kontinentalnoten, von denen Washington im Jahre 1781 schrieb, daß ein Wagen mit Papiergeld kaum genüge, um einen Wagen mit Lebensmitteln einzukaufen. Wenn auch die Noten der Deutschen Reichsbank seit dem 1. Januar 1910 gesetzliches Zahlungsmittel sind und ihnen seit dem 4. August d. J. der Zwangskurs verliehen ist, so besteht doch nach wie vor die Vorschrift, daß mindestens $33^1/_3$% der ausgegebenen Noten durch Gold und durch Gold- und deutsche Silbermünzen, Reichskassenscheine, und neuerdings auch durch Darlehnskassenscheine, der Rest durch gute Wechsel, für die mehrere Personen haften, gedeckt sein muß.

Nach dem Ausweis vom 31. August betrug die Bardeckung der Noten 42,3%, d. h. also 9% mehr, als gesetzlich vorgeschrieben sind. Welchen Eindruck aber würde es gegenüber unseren Feinden und den Neutralen machen, wenn wir eine solche Bardeckung ausweisen könnten, wie sie tatsächlich vorhanden ist und nur durch die Dezentralisation der Goldbestände nicht zum Ausdruck kommt! An alle Leser richte ich die freundliche Bitte: Helft alle durch Aufklärung in Euren Kreisen mit, daß möglichst viel Gold bald zur Reichsbank kommt, übernehmt die Vermittelung und weiset darauf hin, daß auch jede Staatskasse (Post, Eisenbahn usw.), wie jede Privatbank gern erbötig sein wird, Gold in Papiergeld umzutauschen. Der einzelne hat keinen Vorteil, ob er Gold oder Papier in seinem Besitz hat, dem Reich aber wird durch Einlieferung von Gold in die Reichsbank ein großer Dienst geleistet.

Die Goldkonzentration kommt auch wieder der Allgemeinheit zugute: Für jede 1000 Mark Gold, die bei der Reichsbank eingeliefert werden, kann sie 3000 Mark ihrer Noten in Verkehr bringen; 1000 Mark gibt sie dem Einlieferer des Goldes, für 2000 Mark kann sie Wechsel diskontieren und dadurch Handel und Industrie in dieser schweren Zeit unterstützen. Je höher die Metalldeckung, desto größer wird die Chance einer Diskontermäßigung.

Nicht nur Gold-, auch Silbermünzen wurden vom Publikum (Privaten und Firmen) in großen Posten aufgespeichert. Da auch die Regimenter sehr erhebliche Summen Silbergeld für Löhnungszwecke benötigten, so erklärt sich die allgemein eingetretene Zahlungsmittelkrisis, die an den meisten Orten erfreulicherweise aber in wenig Tagen beseitigt war. Seit Kriegsausbruch haben bereits erhebliche Neuprägungen von Silbermünzen stattgefunden[1]), wozu es eines neuen Gesetzes nicht bedurfte, da der Reichskanzler bereits durch Gesetz vom 3. Juli 1913 ermächtigt war, bis zur Höhe von 120 Millionen Mark einen zur Befriedigung eines außerordentlichen Bedarfes dienenden Bestand an Silbermünzen zu beschaffen und hierfür in gleichem Betrage Prägungen über 20 M pro Kopf der Bevölkerung (bis 1908 betrug die Kopfquote nur 15 M) hinaus vorzunehmen. Da bisher nur etwa 18 M Silbermünzen auf den Kopf der Bevölkerung kamen, ist noch ein breiter Spielraum gegeben — aber es fehlt jetzt scheinbar schon das Silber, da es während der Dauer des Krieges über London nicht hereinzubekommen ist.

So hat sich denn die Regierung entschlossen, um allen Anforderungen des Verkehrs genügen zu können, Darlehnskassenscheine von 2 und 1 M auszugeben, nachdem bereits eine Anzahl Städte solches Notgeld in Verkehr gesetzt hatten.

III.

Schwerer als die Zahlungsmittel- ist die Kreditkrisis zu mildern und zu beseitigen. Gegen die bei einem Kriegsausbruch zu erwartenden Schwierigkeiten waren in Friedenszeiten schon genau überlegte Maßnahmen getroffen worden, die sofort nach Beginn des Krieges in Wirkung treten sollten. So hat Deutschland auch finanziell den Krieg in umfassender Weise vorbereitet.

In jener denkwürdigen Reichstagssitzung vom 4. August 1914 wurden einstimmig eine Reihe von Gesetzen beschlossen, durch die die Bereitstellung der Mittel, die der Krieg erfordert, gesichert wurde, und die es Deutschland ermöglichen sollten, auch ohne Suspension des Bankgesetzes[2]) und ohne ein Moratorium auszukommen.

Um den Not- und Angstbedarf zu befriedigen, und eine großzügige Gewährung von Lombardkredit zu ermöglichen, wurde zunächst das Darlehnskassengesetz erlassen, das eine alte Einrichtung früherer Kriegsjahre erneuert. Bereits 1848 und 1866 und dann, in größerem Maßstabe, 1870 wurden Kriegs- und Notstandskassen errichtet, die Kaufleuten und Privaten gegen Verpfändung von Waren und Wertpapieren Darlehen gewährten. Als Maximalsumme, die aber lange nicht erreicht wurde, waren damals 30 Millionen Taler festgesetzt.

[1]) Es wurden im August geprägt: für M 1332315 Fünfmarkstücke, für M 4309656 Dreimarkstücke, für M 1020400 Zweimarkstücke, für M 4471873 Einmarkstücke und für M 920495 Fünfzigpfennigstücke.

[2]) Warum die §§ 9 und 10 des Bankgesetzes für die Reichsbank außer Kraft getreten sind, d. h. warum die Reichsbank von der Zahlung der Notensteuer befreit ist, ist nicht ersichtlich. Die Anteilseigner, die fürs Jahr 1914 ohnedies eine verhältnismäßig hohe Dividende zu erwarten haben, erhalten auf diese Weise einen erheblichen Mehrgewinn, der ganz unberechtigt ist. Es müßte auf alle Fälle ein Ausgleich zugunsten der Reichsbank geschaffen werden.

Die heutige Zeit aber — dabei ist allerdings auch zu berücksichtigen, daß die Börsen nicht funktionieren, eine Beschaffung von Geldern durch Verkauf von Wertpapieren also nicht möglich ist — erfordert ganz andere Mittel. Da jeder, der entsprechende Sicherheit leisten kann, von den Darlehnskassen Kredit erhalten soll, dürfen diese bis zu $1^1/_2$ Milliarden Mark Vorschuß gewähren, und, wenn es erforderlich sein sollte, kann diese Summe durch Bundesratbeschluß noch erhöht werden.

Die Mittel verschaffen sich die Dahrlehnskassen durch Ausgabe von Darlehnskassenscheinen. Da aber der Umlauf so großer Mengen dieser Scheine, die das Publikum nicht als vollgültiges Geld betrachtet, neben den Reichsbanknoten bedenklich erscheint, so sollen in den Verkehr nur die kleinen Scheine zu 20, 10, 5, 2 und 1 M gelangen, während die großen Scheine von der Reichsbank in Reichsbanknoten umgewechselt werden. Durch Gesetz ist die Reichsbank ermächtigt, diese Darlehnsscheine zur Grundlage ihrer Notendeckung, ebenso wie Metallgeld und Reichskassenscheine, zu machen. Da für die Darlehnskassenscheine eine dreifache Sicherheit besteht: 1. Das Unterpfand, 2. die persönliche Haftung des Darlehnsnehmers und 3. das Reich, so ist diese Maßregel, die der Reichsbank eine erhebliche Erhöhung ihres gedeckten Notenumlaufs gestattet, ganz unbedenklich.

Nun gibt es aber eine große Anzahl Leute, die kreditbedürftig und kreditwürdig sind, aber trotzdem die Darlehnskasse nicht in Anspruch nehmen können, weil sie nicht in der Lage sind, ein Unterpfand zu geben. Um namentlich auch den kleineren Kaufleuten und Gewerbetreibenden, die durch den Krieg in Verlegenheit geraten sind, zu helfen und damit auch unserer Arbeiterschaft Beschäftigung zu gewähren, sind an allen größeren Handels- und Industrieplätzen Kriegskreditbanken ins Leben gerufen worden.

Das Kapital, von dem in der Regel nur 25% eingefordert werden soll, wird von Banken, Handel, Industrie, Interessenvertretungen, Kommunen und Privaten aufgebracht. Daneben wird aus diesen und anderen Kreisen eine weitere Haftung in etwa gleicher Höhe des Kapitals übernommen. In Höhe des Vierfachen bis event. Fünffachen des Grundkapitals plus Garantiekapitals rediskontiert die Reichsbank den Kriegskreditbanken die von diesen diskontierten Wechsel. Aufsichtsrat, Direktion und die aus den verschiedensten Branchen zusammengesetzten Kredit-Ausschüsse arbeiten überall ehrenamtlich und unentgeltlich, und auch sonst ist man bestrebt, die Unkosten möglichst niedrig zu halten. Die Aktionäre erhalten eine Dividende von höchstens 4%. Das Reich verzichtet auf Aktienstempel und gewährt auch sonst einige Erleichterungen. Nach Friedensschluß und Eintritt geordneter Verhältnisse erfolgt Auflösung der Banken.

Der Kredit ist wohl allgemein schriftlich zu beantragen. In dem Kreditantragsformular der Kriegskreditbank für Groß-Berlin werden folgende Angaben gefordert:

1. Firma des Antragstellers, Datum ihrer handelsgerichtlichen Eintragung, Geschäftszweig und Namen der Inhaber.
2. Beantragter Kreditbetrag und Kreditdauer.
3. Art des Kredits (ob Wechsel mit einer zweiten Unterschrift zu diskontieren sind — was als Regel zu gelten hat — oder ob ein gedeckter bzw. ungedeckter Kredit, gegen den auf die Bank per drei Monate zu ziehen wäre, gewünscht wird).
4. Bisherige Bankverbindungen und Kreditvereinbarungen mit diesen (falls ein Vorschuß bei der Darlehnskasse zu Berlin aufgenommen worden ist, ist dies anzugeben); sonstige der Firma zur Verfügung stehende Kredite und deren gegenwärtige Benutzung.
5. Zur Bezahlung welcher Art Verbindlichkeiten der Kredit in der Hauptsache dienen soll.
6. Firmen oder Personen, die in der Lage sind, über den Antragsteller Auskunft zu erteilen.

Beizulegen ist eine unterschriebene Abschrift der zwei letzten Bilanzen der antragstellenden Firma nebst Gewinn- und Verlustrechnung. In den Bilanzen muß u. a. besonders angegeben werden: beim Kapital, wieviel davon verantwortlich und wieviel Leihkapital ist, bei den Debitoren, ob sich diese ausschließlich aus Warenschuldnern zusammensetzen, bei den Kreditoren, welcher Betrag auf Warengläubiger und welcher auf Banken oder sonstige Gläubiger entfällt, ferner, ob aus der Begebung von Wechseln herrührende Giroverbindlichkeiten bestehen.

Die Lebensversicherungsgesellschaften, die ihrem Versprechen, die Polizen zu beleihen, bisher nur sehr mangelhaft nachkommen konnten, haben Einrichtungen geschaffen, die ihnen die Beleihung in Zukunft in höherem Maße ermöglichen wird. Eine neu errichtete „Lebensversicherungs-Lombardbank" beleiht den Gesellschaften ihre Hypotheken und verschafft sich die Mittel durch Rediskontierung der von den Gesellschaftern gegebenen Wechsel.

Auch die privaten Inhaber von Hypotheken können Kriegsdarlehen aufnehmen. Etwa 30 deutsche Hypothekenbanken haben zunächst einen Gesamtbetrag von reichlich 150 Millionen M 4 prozentiger Hypothekenbankpfandbriefe zur Verfügung gestellt, mit denen sie erststellige Hypotheken bevorschussen. Durch diese Pfandbriefe können sich die Hypothekenbesitzer rund 100 Millionen M Gelder bei den staatlichen Darlehnskassen beschaffen. Die Einrichtung ist in der Hauptsache für den Privatmann bestimmt, der dem Ausfall eines Teiles seiner Zinseinnahmen begegnen will oder sonst genötigt ist, Darlehen auf Grund seiner Hypotheken in Anspruch zu nehmen.

Von den weiteren Maßnahmen seien erwähnt: die Vorschriften betr. Verlängerung der Fristen für wechsel- und scheckrechtliche Handlungen, betr. Auslandsforderungen und Auslandswechsel, für die in Reziprozität ein generelles Moratorium erlassen ist. Gegen Kriegsteilnehmer ist, auch seitens ausländischer Gläubiger, jede Rechtsverfolgung und Zwangsexekution bis nach dem Friedensschluß verboten.

Weiter kann jeder Schuldner, gegen den ein Prozeß oder eine Vollstreckung wegen einer Geldforderung anhängig ist, die gerichtliche Bewilligung einer Zahlungsfrist bis zu 3 Monaten beantragen. Er muß zu diesem Zweck seinen Gläubiger ohne Rücksicht auf den Streitgegenstand vor das Amtsgerichts laden, das für den Gläubiger zu-

ständig ist. Da es manche Schuldner als unangenehm empfinden werden, wenn sie sich mit dem Verlangen um Stundung an das Gericht wenden und zugleich ein Urteil über sich ergehen lassen sollen, so haben Handelskammern und Interessenvertretungen, wie z. B. die Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin, ein Einigungsamt errichtet, um eine gütliche Bewilligung von Zahlungsfristen zwischen Gläubiger und Schuldner zu vermitteln.

Aber auch mit der Bewilligung einer Zahlungsfrist ist dem Schuldner nicht immer geholfen. So z. B. hat der Mieter nach den Mietsverträgen meist sofort die Wohnung zu räumen, wenn er die Miete nicht pünktlich zahlt, und dem Hypothekenschuldner, der mit den Zinsen im Rückstande bleibt, kann die Hypothek zur sofortigen Rückzahlung gekündigt werden. Auf einen diesbez. Antrag kann aber in Kriegszeiten das Gericht anordnen, daß diese Folgen der Zahlungssäumnis als nicht eingetreten gelten, bezw. erst nach dem fruchtlosen Ablauf einer auf höchstens 3 Monate zu bemessenden Frist eintreten.

Ist der Schuldner außerstande, seine Zahlungen zu leisten, und müßte er unter normalen Verhältnissen in Konkurs gehen, so kann er, sofern die Zahlungsunfähigkeit auf die Kriegsereignisse zurückgeht, zur Abwendung des Konkursverfahrens die Geschäftsaufsicht beantragen. Zu diesem Zweck hat er dem zuständigen Amtsgericht ein Verzeichnis seiner Gläubiger, eine Übersicht seines Vermögens und, sofern er Kaufmann ist, auch die letzte Bilanz einzureichen. Das Geschäft des Schuldners wird dann unter die Aufsicht von gerichtlich bestellten Personen gestellt, die den Geschäftsbetrieb im Interesse der Gläubiger überwachen.

Grundidee der genannten und aller weiter getroffenen Maßregeln ist: Der ehrliche Schuldner muß geschützt, der böswillige zur Zahlung gezwungen werden. Mit allen Mitteln wird dafür gesorgt, daß die allgemeine Ordnung aufrecht erhalten, die Arbeislosigkeit verringert und die Not gelindert wird. Unsere tapferen Krieger müssen, wenn sie vom Felde der Ehre heimkehren, geordnete Verhältnisse in Handel, Industrie und Landwirtschaft vorfinden, damit sie ihre gewohnte Beschäftigung aufnehmen und den nötigen Verdienst finden können.

IV.

Ein Ruhmestitel sondergleichen für Deutschland ist es, daß es dank seiner vorsorglich getroffenen Maßregeln ohne Moratorium ausgekommen ist. Man vergleiche demgegenüber alle anderen Länder, selbst diejenigen, die am Krieg gar nicht beteiligt sind. Das Rückgrat unsrer Finanzkraft, die Deutsche Reichsbank, steht „unerschüttert und kraftvoll" da, so rühmt mit Stolz ein Aufsatz der Norddeutschen Allgemeinen Zeitung vom 12. August. Franzosen und Engländer können ihren Zentralnotenbanken dieses Lob nicht zollen.

Frankreich hat bereits am 31. Juli ein Moratorium erlassen. Auch die französischen Banken sind ihren Depositengläubigern gegenüber lediglich verpflichtet, 250 Fr. zuzüglich 5% von dem Reste ihres Guthabens auszuzahlen, und Sparkassengläubiger können auf jedes Buch jeweilig nur 50 Fr. 14 Tage nach Kündigung zurückfordern. Die Banque de France hat, wie auch 1870, die Veröffentlichung ihrer Ausweise eingestellt, während die Deutsche Reichsbank nach wie vor die Öffentlichkeit nicht zu scheuen braucht.

Daß die Bank von England, wie in den Jahren 1847, 1857 und 1866, wieder vollkommen versagen würde, war anzunehmen. Von 4% erhöhte sie ihren Diskont auf 8 und dann sogar auf 10%. Auch dieser Satz war aber nur nominell, denn sogar zu 11 und 12% wurden selbst die besten Wechsel von ihr nicht angekauft. Uns will England wirtschaftlich vernichten, aber kein Land wird, aller Voraussicht nach, unter den Folgen des Krieges wirtschaftlich so zu leiden haben, wie England, für das der Krieg mit allen seinen Schrecken nur ein Geschäft ist, das nicht für ein großes Ziel, für irgendwelche ideale Güter diesen Weltbrand entzündet hat. Die englische Rechnung stimmt nicht. Der britische Handelsimperalismus hat unter den augenblicklichen Verhältnissen keine Aussichten, neue Geschäfte zu machen.

Das angesehenste englische Finanzblatt, der „Economist", schreibt: „Deutschlands Verlust ist nicht unser Gewinn, sondern auch unser Verlust —", und sodann: „Unser Export- und Importhandel mit den europäischen Ländern beträgt Lst. 500 Millionen; davon ist der größte Teil vernichtet."

So schreibt ein englisches Blatt! Betrachten wir die Ziffern: Es betrug im Jahre 1913 Deutschlands Ausfuhr nach England und seinen überseeischen Besitzungen nach dem Deutschen Reiche 1849 Mill. M, dagegen die Einfuhr von England einschließlich seiner überseeischen Besitzungen nach dem Deutschen Reiche 2091 Mill. M. Durch die Zerstörung dieses Handels wird demnach England, und werden namentlich seine überseeischen Besitzungen schon jetzt mehr verlieren, als sie gewinnen können.

In der gewerblichen Arbeit Großbritanniens steht an der Spitze die Textilindustrie. Im letzten Jahre hat England für 1,5 Milliarden M Rohbaumwolle eingeführt, und die Ausfuhr von Baumwollwaren belief sich auf 2,5 Milliarden M. Hauptabnehmer waren Ostindien, China und die Türkei. Die Türkei scheidet als Kunde natürlich ganz aus, und der Absatz nach den beiden andern Ländern wird vermutlich auch erheblich eingeschränkt werden.

Frankreich haben wir nicht nur militärisch sondern auch wirtschaftlich große Wunden geschlagen, indem wir ihm die Kohlenzufuhr abgeschnitten haben: Die belgischen und französischen Kohlenbecken sind jetzt von uns für Frankreich gesperrt, und auch die wichtigsen Einfuhrhäfen Frankreichs werden von deutschen Truppen bald besetzt sein. Dadurch ist der französischen Industrie der Lebensnerv genommen.

Treu und Glauben, die die Grundlage alles

kaufmännischen Handels und Verkehrs bilden, sind von den Engländern arg verletzt, bestehende Rechtsgrundsätze (Völkerrecht, Patentrecht) mit Füßen getreten worden. Alle Länder, auch diejenigen, die jetzt mit England verbündet sind, und mit denen England später einmal ähnlich, wie mit uns verfahren kann, sollten wohl auch in ihrem eigenen Interesse die Konsequenzen ziehen. Der Nimbus, mit dem England sich so gut zu umgeben wußte, ist für alle Zeiten hin, London wird und kann nicht mehr der Zentralpunkt für den Welthandel bleiben[1]). Selbst aber ein Sieg, der ja nach allem aber sehr unwahrscheinlich ist, könnte das verlorene Vertrauen nicht wieder zurückbringen. Die Strafe ist schwer, aber gerecht.

England, Geldmarkt und Clearinghaus der Welt! Wie ein Hohn klingt dies nach dem völligen Zusammenbruch, den das englische Geldsystem jetzt erlitten hat. Selbst Rußland würde es jetzt beinahe, glaube ich, unter seiner Würde erachten, in England eine Anleihe aufzunehmen.

V.

Anleihen müssen alle Krieg führenden Staaten jetzt aufnehmen.

Zuerst trat Frankreich auf den Plan. Es wollte mit dem Bankhause J. P. Morgan in New York eine Anleihe abschließen, deren Bedingungen bisher nicht bekannt geworden sind. Man erfuhr nur, daß die Zahlung nicht in barem Geld, sondern in Nahrungsmitteln und industriellen Rohstoffen erfolgen sollte. (Auch 1870 hatte Frankreich bei Morgan eine Anleihe aufgenommen. Sie war 6prozentig, wurde zu 85% emittiert, brachte also dem Gläubiger etwa $7\frac{1}{2}$% Zinsen.) Wie die „Financial Commercial Chronicle“ soeben meldet, hat Staatssekretär Bryan auf eine Anfrage bezüglich dieser Anleihe erklärt, daß Anleihen von amerikanischen Bankiers an irgendwelche kriegführenden ausländischen Nationen mit dem wahren Geiste der Neutralität nicht zu vereinbaren seien. Darauf hin haben J. P. Morgan u. Co. offiziell angekündigt, daß die Verhandlungen wegen Gewährung einer Anleihe von 100 Millionen $ an Frankreich fallen gelassen worden sind.

Rußland wird die ungeheuren Mittel, die es benötigt, solange wie irgend möglich, durch Ausgabe von Banknoten sich beschaffen. Bei dem Verhältnis der Russischen Reichsbank — sie ist, im Gegensatz zu den anderen großen Zentralnotenbanken der Welt, reines Staatsinstitut (ihre Gelder können daher als Staatsgelder von einer Krieg führenden Macht beschlagnahmt werden!) — zum Russischen Reich ist selbst in normalen Zeiten eine Verschleierung des Bankstatus sehr leicht möglich.

In Deutschland werden soeben die Modalitäten der Kriegsanleihen, die am 4. August vom Reichstage in Höhe von 5 Milliarden M bewilligt worden sind, bekannt. Es werden aufgelegt 1 Milliarde M 5 proz. Reichsschatzanweisungen und ferner eine 5 proz. Reichsanleihe, unkündbar bis 1. Oktober 1924. Ihr Höchstbetrag ist nicht begrenzt. Es besteht vorläufig die Absicht, heißt es in der Bekanntmachung, nur einen Teil des bewilligten Kredits flüssig zu machen. Der Kurs, 97,50%, ist für den Kapitalisten äußerst günstig. Dazu tritt noch der Kursgewinn von $2\frac{1}{2}$% bei der Rückzahlung. Unsere Feinde verkünden jetzt, nachdem die Waffenerfolge ausgeblieben sind, sie werden Deutschland durch Indielängeziehen des Krieges finanziell aushungern. Ein günstiger Erfolg der Anleihe wird auch diese letzte Hoffnung zerstören. Eines jeden Deutschen Pflicht ist es daher, einen so hohen Betrag wie irgend möglich zu zeichnen, selbst wenn er dadurch für einige Zeit etwas Geld bei seiner Bank schuldig werden sollte.

VI.

Jeder, der deutsch fühlt, ist bestrebt, voll und ganz seine Kräfte fürs Vaterland einzusetzen. Die Folge ist vielfach ein Überangebot von Kräften für ehrenamtliche, unentgeltliche Arbeit. Dabei ist vor allem auch zu beachten, daß durch Anerbieten von unentgeltlichen Arbeiten nicht anderen der Arbeitsverdienst genommen wird. Bedenke ein jeder, daß es für diejenigen, die jetzt brotlos geworden sind, doch furchtbar traurig sein muß, Almosen zu empfangen. Gebt ihnen daher lieber die Möglichkeit, etwas zu verdienen!

Fürs Vaterland arbeitet der Kaufmann und Industrielle, der Chef, wie der Angestellte, wenn er in dieser ernsten Zeit bestrebt ist, sein Wissen und Können zu erweitern. Nach Friedensschluß werden wir auf allen Gebieten einen großen Aufschwung bekommen. Was in der Kriegszeit an wirtschaftlichen Gütern verloren gegangen ist, muß schnell wieder zurückerobert werden. Der jetztige Augenblicksausfall wird durch spätere bleibende Vorteile in reichem Maße ausgeglichen werden können. Wohl gerüstet sollte ein jeder in diesen wirtschaftlichen Kampf ziehen.

Wissenschaftliche Beschäftigung wird uns auch über ernste, schwere Stunden leicht hinweghelfen. Neben guter fachwissenschaftlicher Lektüre kommen einzelne Vorträge und Vortragsreihen in Betracht. Kaufmännische Vereine sollten in diesem Winter ihr Vortragsprogramm besonders reich ausgestalten.

[1]) Wir und auch manche anderen Länder werden unser Auslandsgeschäft nach dem Kriege unter geflissentlicher Umgehung von London regulieren. Das W. T. B. verbreitet bereits soeben folgenden Beschluß: „Gegenüber den feindseligen Maßnahmen Englands gegen den Handel der kriegführenden Staaten hat der oesterr. Landes- und Industrieverein sämtliche ihm angehörigen Importfirmen aufgefordert, daß diese ihre Wareneinkäufe aus irgendeinem überseeischen Lande, namentlich aber den Einkauf von Baumwolle, südamerikanischer Schafwolle, südamerikanischen Rohhäuten und Fellen, Getreide, Gerbstoffen, Phosphaten und anderen wichtigeren Einfuhrartikeln in Zukunft nicht wie bisher durch englische Handelsfirmen und auf der Basis der englischen Währung vornehmen lassen. Bei diesen Einkäufen soll vielmehr bei völliger Ausschaltung des englischen Marktes die Vermittelung ungarischer, österreichischer oder reichsdeutscher Handelsfirmen in Anspruch genommen werden, wobei Bedingung ist, daß die Waren entweder nach Fiume, Triest oder nach deutschen Häfen eingeführt werden und die Zahlung in Kronen- oder in Markwährung erfolgt.“

Ein Zusammengehen mit anderen Vereinen, die sich sonst nicht besonders freundlich gegenübergestanden haben, dürfte sich diesmal wohl leicht ermöglichen lassen. Dies wird zur Verringerung der Kosten beitragen und auch die Abhaltung sog. Hochschulkurse, wie sie erfreulicherweise schon an mehreren Orten bestehen, ermöglichen.

Wir leben in einer Ausnahmezeit, in der das Vaterland alles von uns verlangen darf. Opfere daher jeder einzelne nach seinen Kräften! Im Kriege gilt die Tat. Nach den herrlichen Siegen hat sich allgemein die Zuversicht eingestellt, daß auch der weitere Verlauf der Ereignisse für uns ein günstiger sein werde. Mit dem durch die Verhältnisse gebotenen Ernst, aber auch freudiger Hoffnung blicken wir in die Zukunft. Tut ein jeder seine Pflicht, so kann bei dieser Einigkeit und Opferfreudigkeit des deutschen Volkes der Erfolg nicht ausbleiben.

Eine Haushaltungsbuchhaltung nach dem System der Doppik[1]).

Von A. Herrgen, Frankfurt a. M.

Der Ausbau einer Buchführung richtet sich nach den Zwecken, die durch sie erreicht werden sollen; als solche lassen sich in unserm Falle ansprechen:

1. Ermittlung des Einkommens nach Quelle und Größe.
2. Statistik des Aufwands unter Berücksichtigung entsprechender Gruppierung,
3. Darstellung der Entwicklung des Vermögens,
4. Periodisch wiederkehrende Analyse der laufenden Einnahmen und Ausgaben nach ihrem Charakter als Einkommens-, Aufwands- oder Vermögensveränderungsgrößen.

Üblicherweise faßt man unter Haushaltungsbuchhaltung immer nur jene rechnerischen Aufzeichnungen auf, welche die beiden ersten Zwecke zum Ziele haben. Insofern läßt sie sich als Haushaltungsbuchhaltung im engern Sinne bezeichnen. Die von ihr zu erfassenden Tatsachen beschränken sich unserer heutigen Geldwirtschaft gemäß in der Hauptsache auf Barvorfälle, auf welcher Basis nachstehende Ausführungen sich nicht allein aufbauen wollen; denn zur Darstellung dieses Kassenverkehrs ist gewiß nicht doppelte Buchführung erforderlich.

Aus diesem Grunde und auch deshalb, weil die in der Buchhaltung liegende Statistik ein vollständiges Bild der Privatwirtschaft, der sie dient, liefern soll, ziehen wir die unter 3 und 4 angegebenen Zwecke in den Kreis der Betrachtung. Wir erhalten dadurch ein reiches, vielgestaltiges Material. Indem wir damit rechnen, daß ein Scheckkonto, also eine Bankverbindung, besteht, auch zinstragende Vermögenswerte in Form von Effektenbesitz und Darlehensforderungen vorhanden sind, äußert sich in dem Buchungsstoffe bald die Haushaltungsbuchhaltung im engern Sinne, bald die dem 3. Zwecke entsprechende Rechnungsführung, die wir Vermögensbuchhaltung nennen wollen, bald beide zugleich. Klarzustellen, wie weit das eine oder andere der Fall ist, soll mit dem unter 4 angeführten Zwecke erreicht werden.

An Büchern benutzen wir: ein Haushaltungs-, ein Wirtschafts- und ein Hauptbuch.

I. Das Haushaltungsbuch (Form. 1).

Es dient in erster Linie zur Feststellung des gesamten Haushaltungsaufwands (2. Zweck). Um eine möglichst ins Einzelne gehende Statistik zu gewinnen, nimmt die Detaillierung der Ausgaben einen großen Raum ein. Als Darstellungsform ist ganz besonders das amerikanische System geeignet, weshalb es auch hierbei verwendet wurde. Die Gruppenbildung erfolgte zum Teil im Anschlusse an die von dem kaiserlichen statistischen Amt in dessen Privatwirtschaftsstatistik beobachteten Gliederung.

Die einzelnen Ausgabepositionen sind Teile des Haushaltungskontors und stellen in ihrer Gesamtheit dessen Sollseite dar. Da Gutschriften hierauf nicht erfolgen, werden Habenrubriken auch nicht geführt[1]).

Im Sinne der Doppik weist das Haushaltungsbuch auch entsprechende Gegenkonten auf. In erster Linie kommt hierfür — leider noch zu sehr — das Kassa-Konto in Frage. Soweit Begleichungen von Haushaltungskosten durch Hingabe von Schecks oder durch Banküberweisung — Beispiel: Entrichtung des Mietpreises — stattfindet, tritt ihm das Bank-Konto zur Seite.

Damit sind Ansätze zur Kontrolle der Haushaltungskasse gegeben. Sie wird aber in unserm Falle nicht selbständig geführt, sondern geht in der Wirtschaftskasse auf. Deren Umsatz beschränkt sich nicht auf die Barabhebungen des Bankguthabens um Begleichung von Haushaltungskosten, sondern erstreckt sich auch auf Zuflüsse aus Nebenerwerb und auf Rückflüsse und Erträgnisse von Vermögenswerten und schließt endlich die Verwendung solcher Bareinnahmen zu anderen als Haushaltungszwecken in sich ein.

Wo dieser Verkehr größeren Umfang annimmt, ist es zweckmäßig, das Haushaltungsbuch nicht damit zu belasten. Die Wirtschaftskasse gibt dann in Form von Vorschüssen runde Beträge an die Haushaltungskasse ab, so daß deren Einnahmen nur in diesen bestehen.

Im vorliegenden Falle dagegen soll im Haushaltungsbuche der gesamte Kassenverkehr dargestellt werden; daher werden auf dem Kassakonto sämtliche Barvorfälle chronologisch verzeichnet. Alle übrigen etwa auftretenden Konten erscheinen unter der Rubrik: Diverse Konten. Als solche können

[1]) Gerade bei den Lesern unserer Zeitschrift, die der Handelspraxis gewidmet ist, dürfen wir auch Interesse für die Haushaltungsrechnung voraussetzen. Dazu kommt das wissenschaftliche Interesse an der Aufwandswirtschaft.
D. Red.

[1]) Nachträglich als sog. Vereinsrabatte erstattete Rückvergütungen werden analog der Preiskalkulation als Zins angesehen und daher auf Erwerbs-Konto III gebucht.

Formular 1

Haushaltungs-Konto: Soll.

Datum 1911	Nahrungsmittel: Fleisch usw.	Brot usw.	Sonstiges	Lohn	Kleidung und Wäsche: Mann	Frau	Kinder	Sonstiges	Einrichtung (Ersatz u. Reparatur)	Gesundheits- u. Körperpflege: Arzt u. Apoth.	Sonstiges	Wohnung	Versicherung u. Steuern	Heizung u. Beleuchtung	Fracht, Post, Straßenbahn
Etat:	*460.—*	*160.—*	*495.—*	*80.—*	*295.—*	*280.—*	*160.—*	*30.—*	*50.—*	*400.—*	*100.—*	*900.—*	*450.—*	*120.—*	*50.—*
Jan. 7.	5 20	1 93	16 04	1 —	12 85	23 90	1 70		— 80			225 —	33 05	— 17	3 44
„ 21.	14 72	2 55	5 83	— 70	2 21	13 —		2 —		93 —				2 20	— 94
Feb. 11.	3 56	2 34	5 74	— 90	1 75			1 24					St. 49 38		— 92
März 3.	4 80	2 55	5 49	1 40										4 15	— 09
	120 54	42 66	94 12	12 78	35 60	50 30	1 70	4 10	— 90	93 —	1 35	225 —	95 22	15 40	10 34
Rekapitulation.															
1. Qu.	120 54	42 66	94 12	12 78	35 60	50 30	1 70	4 10	— 90	93 —	1 35	225 —	95 22	15 40	10 34
2. „															
3. „															
4. „															
	510 26	143 14	575 10	61 35	272 13	294 26	123 14	36 94	61 53	618 50	82 64	900 —	412 76	95 18	42 37

in Frage kommen: Bank-Konto, Erwerbs-Konto II (Nebenverdienst), Erwerbs-Konto III (Zinsen), Mobilien-, Sparkassen-Konto usw. Sie treten im Wirtschaftsbuche selbständig auf, ihre Zusammenziehung im Haushaltungsbuche geschieht der Raumersparnis halber. Die für das Sparkassenkonto vorgesehenen meist kleineren Beträge werden zunächst in einer besonderen Kasse gesammelt und am Ende jeden Quartals unter Abrundung an die Sparkasse abgeführt.

Innerhalb dieses Rahmens lassen sich nun alle Vorgänge, die sich auf den Haushaltungsaufwand und den Wirtschaftskassenverkehr beziehen, im Sinne der doppelten Buchhaltung darstellen. (Siehe Schema.)

Auf die Frage, in welchen zeitlichen Zwischenräumen die Einträge in das Haushaltungsbuch erfolgen sollen, ist zu erwidern:

Haushaltungsbuchhaltungen, die dem Prinzip der Pfennigverrechnung huldigen, tragen den Keim kurzer Lebensdauer in sich. Daher ist von vornherein auf tägliche Führung des Haushaltungsbuches zu verzichten. Es genügt, die Posten zunächst in einer Strazze lose aufzuzeichnen. Häufig wiederkehrender Aufwand derselben Art (Fleisch, Brot usw.) kann dabei schon isoliert zusammengestellt werden. Nach Wochenschluß erfolgt im Anschlusse an die Gruppierung im Sinne der Haushaltungsbuches die Übertragung. Wird diese Strazze aufgehoben, so schadet es nichts, wenn größere Ausgabeposten, deren Selbständigkeit man etwa vorliegender Belege (Rechnungen) wegen erhalten wissen möchte, durch Zusammenziehung mit gleichartigen Beträgen im Haushaltungsbuche in der sich daraus ergebenden Gesamtsumme verschwinden; sie lassen sich dann doch nachweisen. Sind dagegen die losen Notizen flüchtiger Natur, indem sie z. B., lediglich auf eine Tafel geschrieben, nach Eintragung in das Haushaltungsbuch wieder verschwinden, so läßt sich dieser Nachweis auch im Haushaltungsbuche führen, wenn man sie getrennt einstellt. Meistens treten aber solche Beträge von Woche zu Woche nur einzeln auf.

Die Abschlüsse innerhalb der Haushaltungsbuchhaltung sollen Vergleichsperioden schaffen, und zwar sowohl hinsichtlich des Aufwands als auch bezüglich des Verhältnisses zwischen ihm und den in gleicher Zeit erzielten Einnahmen. Da aber diese Maß und Tempo der Ausgaben bestimmen, liegt bei ihnen auch die Entscheidung über die Wahl der Abschlußperioden. Um ein konkretes Beispiel zu haben, beschränken wir uns in unsern Darlegungen auf die Privatwirtschaft eines Beamten, der seine Haupteinnahme als Gehalt in vierteljährlichen Raten bezieht. Demgemäß wird auch das Haushaltungsbuch am Quartalsende abgeschlossen.

Wenn außerdem die einzelnen Quartalergebnisse am Schlusse des Jahres rekapituliert werden, so geschieht dies, um Vergleichsziffern für die einzelnen Jahre zu erhalten.

Eine über mehrere Jahre sich erstreckende Haushaltungsbuchhaltung gewährt nicht nur einen lehrreichen Einblick in das Wirtschaftgebahren, sie läßt auch zu, Propositionen für die Zukunft zu machen, mit anderen Worten, im voraus eine einigermaßen zutreffende Verteilung der nächstjährigen Bezüge in Form eines Etats vorzunehmen. Im Prinzipe verfolgen wir damit denselben Gedanken, wie die Hausfrau, die ihr in gleichen Monatsbeträgen bemessenes Wirtschaftsgeld einzel-

(Haushaltungsbuch).

Geschenke	Geistespflege: Bücher, Zeitgn. usw.	Geistespflege: Theater, Konzerte	Geistespflege: Erziehung	Bier und Tabak	Vergnügungen: Ausflüge, Besuche	Vergnügungen: Reisen, Urlaub	Summa	Gegen- und Ergänzungs-Konten: Kassen-Konto Soll	Kassen-Konto Haben	Diverse Konten Soll: Konto	Soll: Betrag	Haben: Konto	Haben: Betrag
70.—	*150.—*	*50.—*	*200.—*	*200.—*	*50.—*	*150.—*	*4900.—*	*Erw.-Kto. I: 4800.—; Erw.-K. II: 100.—;*				*Reserve*	*200.—*
								156 85				Bank-Kto.	225 —
3 —	8 30			— 48		10 92	347 78	78) 150 —	218 78	Mob.-Kto.	96 —	„	150 —
— —	— 25	1 20		— 56			139 14		144 14	Spark. „	5 —		
— —	— 25			3 55			111 54	80) 100 —	111 54			„	100 —
— 20	— 54		— 85	3 44			23 55	157 50	23 55			∫ Erw. II	120 —
									(125 03)			⌊ „ III	37 50
8 25	35 67	10 20	12 53	45 67	20 12	25 87	961 32	782 35	782 35		121 —		1050 50
8 25	35 67	10 20	12 53	45 67	20 12	25 87	961 32						
							1674 72						
							1478 60						
							1144 13						
75 74	162 14	45 10	250 78	184 67	55 18	254 86	5258 77						

nen Kassen (Beleuchtungs-, Heizungs-, Kleider- usw.-Kasse) zuweist und damit das Maß der den betreffenden Ausgabetiteln zukommenden Anteile bestimmt. Wir berücksichtigen den Etat im Haushaltungsbuche, ohne ihn in den Kreis der Doppik einzubeziehen.

Der Charakter des Haushaltungsbuches ist der eines Kassa-Memorials.

II. Das Wirtschaftsbuch (Form. 2).

Wie der Begriff „Wirtschaft" den der „Haushaltung" in sich einschließt, so kehrt der Inhalt des Haushaltungsbuches auch im Wirtschaftsbuche wieder. So weit es sich auf das Haushaltungs-Konto bezieht, genügt der im Haushaltungsbuche am Ende einer Abschlußperiode vermittelte Gesamtbetrag. Die ihm entsprechenden Posten der Kassenkontrolle werden gleichfalls zusammengefaßt im Wirtschaftsbuche wiedergegeben. Hinsichtlich der übrigen Buchungen dagegen findet den einzelnen Geschäftsvorfällen gemäß eine Detaillierung statt. Der Grund hierfür liegt darin, daß im Haushaltungsbuche keine Textkolonne eingerichtet ist. Hier sollen nun die Zahlen sprechen; denn diese sind rasch eingetragen. Zwecks Kontrolle der Scheckentnahmen werden den Beträgen im Haushaltungsbuche die Endnummern der betreffenden Schecks beigesetzt.

Das Wirtschaftsbuch befaßt sich des weiteren mit allen jenen buchungswürdigen Tatsachen, die weder auf das Haushaltungs-Konto noch auf die Wirtschaftskasse bezug haben: Direkte Speisung des Bankguthabens durch Erträgnisse aus Vermögenswerten oder durch Scheckzahlung dritter zugunsten des Erwerbs-Kontos II, über Bank-Konto gehende Veränderungen von Aktivvermögenskonten, Belastung für Safesmiete, Verbuchung der im Kontoauszug der Bank berechneten Zinsen und Unkosten. Dieser neue Inhalt verleiht dem Wirtschaftsbuche den Charakter eines Memorials.

Es ist gleichfalls amerikanisch eingerichtet und gibt die ermittelten Beträge mit Schluß des Quartals an das Hauptbuch ab.

Um schon während des Jahres hinsichtlich des Verhältnisses zwischen der Haushaltungs- und der Vermögensrechnung im Sinne des oben angedeuteten 4. Zweckes zu orientieren, werden an den Quartalsterminen die Konten im Wirtschaftsbuche unter Berücksichtigung der vorletzten Salden interimistisch abgeschlossen.

Die Konten gliedern sich in:

a) solche der Einkommensquellen:
   Erwerbs-Konto I, II und III;
b) solche der Begleichungsmittel:
   Bank- und Kassa-Konto;
c) solche der Vermögensrechnung:
   aa) Aktiv-Konten: Effekten-, Darlehnsforderungs-, Sparkassen- und Mobilien-Konto.
   bb) Passiv-Konten: Kapital-Konto II.
d) solche der Einkommensverwendung:
   aa) Haushaltungs-Konto als Verbrauchs-Konto,
   bb) Reserve-Konto als Rückstellungs-Konto.

Hinsichtlich der Buchungen bedarf es keiner besonderen Erklärung. Wir gehen daher gleich zur Besprechung des Abschlusses über. Die dabei beobachtete Kontenführung stützt sich auf obige Gruppierung.

Erwerbs-Konto I und II werden zugunsten des Haushaltungs-Konto belastet. Etwaige Überschüsse geben sie an das Reserve-Konto ab. Nach den Grundsätzen der Doppik müßte eigentlich hierfür zunächst das Verlust- und Gewinn-Konto in betracht

Formular

Datum 1911		Gegenstand der Buchung	Kontrolle	I. Erwerbs-Konten						II. Begleichungs-Konten			
				Erwerbs-Konto I		Erwerbs-Konto II		Erwerbs-Konto III		Kasse-Konto		Bank-Kont	
				S.	H.	S.	H.	S.	H.	S.	H.	S.	H
Jan.	1.	Position. d. Wirtschaftsbil. lt. Hauptb.						182.15		156.85		613.20	
„	1.	Gehaltsanweisung	1200.—		1200.—							1200.—	
Febr.	8.	Zahlung v. L. für Kapital u. Zinsen	365.—						65.—			365.—	
März	15.	Effektenzinsen	387.50						387.50	37.50		350.—	
„	15.	Effektenverkauf inkl. Zs. u. Spesen	1013.25					10.25					1013
„	18.	Honorar v. B.	120.—				120.—			120.—			
„	25.	„ „ Z.	48.—				48.—			48.—			
„	31.	Entnahmen durch Schecks N. 78—83	420.—							420.—			420
„	31.	Aufwand pro I. Qu. lt. Haush.-Kto.	1082.32								657.32		425
		Ins *Hauptbuch* zu übertragen . .	4636.07		1200.—		168.—	10.25	452.50	625.50	657.32	1915.—	1858
		Ermittlg d. Wirtschaftsbilanz p. 31./3.											
		Bestände von oben (per 1./1.) .						182.15		156.85		613.30	
		Deckung der Haush.-Kosten . .		961.32									
		Rückstellung a. Erwerbs-Kto. I u. II		238.68		168.—							
		Dotierung des Kapital-Kontos .						260.10					
		Positionen der Wirtschaftsbilanz .									125.03		670
				1200.—	1200.—	168.—	168.—	452.50	452.50	782.35	782.35	2528.30	2528
April	1.	Überweisung des Gehaltes usw. .			1200.—							1200.—	
		Ins *Hauptbuch* zu übertragen . .	9206.47		1200.—		83.—	23.95	360.85	690.85	759.42	3821.95	4460
		Wirtschaftsbilanz per 30./6.											
		Bestände wie oben								125.03		670.05	
		Deckung der Haushaltungskosten .		1200.—		83.—							
		Dotierung des Kap.-Kontos II .						336.90					
		Positionen der Wirtsch.-Bilanz .									56.46		31
				1200.—	1200.—	83.—	83.—	360.85	360.85	815.88	815.88	4492.—	4492
Juli	1.	Überweisung des Gehaltes usw. .			1200.—							1200.—	
		Ins *Hauptbuch* zu übertragen . .	4059.24		1200.—		60.—	5.45	624.30	663.94	664.24	1599.25	1510
		Wirtschaftsbilanz per 30./9.											
		Bestände von oben (per 30./6.) .								56.46		31.30	
		Deckung der Haushaltungskosten .		1200.—		60.—							
		Dotierung des Kapital-Kontos II.						618.85					
		Positionen der Wirtsch.-Bilanz .									56.16		119
				1200.—	1200.—	60.—	60.—	624.30	624.30	720.40	720.40	1630.55	1630
Oktbr.	1.	Überweisung des Gehaltes usw. .			1200.—							1200.—	
		Ins *Hauptbuch* zu übertragen . .	3360.28		1200.—		240.—	—.45	2.65	845.30	814.83	1350.40	1102
		Wirtschaftsbilanz per 31./12.											
		Bestände von oben (per 30./9.) .								56.16		119.85	
		Deckung der Haushaltungskosten .		1144.13									
		Dotierung der Reserve-Kontos .		55.87		240.—							
		„ des Kapital-Kontos II.						102.20					
		Positionen der Wirtsch.-Bilanz . .							100.—		86.63		367
				1200.—	1200.—	240.—	240.—	102.65	102.65	901.46	901.46	1470.25	1470

Wirtschaftsbuch).

III. Konten der Vermögensrechnung										IV. Konten des Verbrauchs, bzw. der Rückstellung				Wirtschaftsbilanzen	
parkassen-Konto		Effekten-Konto		Darlehensford.-Konto		Mobilien-Konto		Kapital-Konto II		Haushaltungs-Konto		Reserve-Konto		S.	H.
S.	H.	S.	H.	S.	H.	S.	H.	S.	H.	S.	H.	S.	H.		
									804.20				148.10	*per 1./1. 1912.*	
					300.—									Ka. 156.85	Kap. II. 804.20
														Ba. 613.30	Res. 148.10
		1003.—												Erw. III. 182.15	
														952.30	952.30
5.—						96.—				961.32					
5.—		1003.—			300.—	96.—				961.32				*per 31./3. 1912.*	
														Ka. 125.88	Darl. 300.—
									804.20				148.10	Ba. 669.20	Kap. II. 1064.30
											961.32			Eff. 1003.—	Res. 554.78
													406.68	Mob. 25.—	
									260.10					Spark. 96.—	
	25.—		1003.—	300.—			96.—	1064.30				554.78		1919.08	1919.08
5.—	25.—	1003.—	1003.—	300.—	300.—	96.—	96.—	1064.30	1064.30	961.32	961.32	554.78	554.78		
0.—		2985.—			2342.50					1674.72				*per 30./6. 1912.*	
														Ka. 31.30	Darl. 2642.50
														Ba. 56.46	K. II. 1401.20
5.—		1003.—			300.—	96.—			1064.30				554.78	Eff. 3988.—	Res. 163.06
											1674.72	391.72		Mob. 96.—	
									336.90					Spark. 35.—	
	35.—		3988.—	2642.50			96.—	1401.20				163.06		4206.76	4206.76
.—	35.—	3988.—	3988.—	2642.50	2642.50	96.—	96.—	1401.20	1401.20	1674.72	1674.72	554.78	554.78		
0.—		302.—								1478.60				*per 30./9. 1912.*	
														Ka. 56.16	Darl. 2642.50
		3988.—			2642.50	96.—			1401.20				163.06	Ba. 119.85	Kap. II. 2020.05
											1478.60	218.60		Sp. 45.—	
									618.85					Eff. 4290.—	
	45.—		4290.—	2642.50			96.—	2020.05					55.54	Mob. 96.—	
														Res. 55.54	
.—	45.—	4290.—	4290.—	2642.50	2642.50	96.—	96.—	2020.05	2020.05	1478.60	1478.60	218.60	218.60	4662.55	4662.55
.—										1144.13				*per 31./12. 1912.*	
														Ka. 86.63	Darl. 2642.50
.—		4290.—			2642.50	96.—			2020.05			55.54		Ba. 367.45	Kap.II. 2022.25
											1144.13			Sp. 65.—	Res. 240.33
													295.87	Eff. 4290.—	
									102.20					Mob. 96.—	
	65.—		4290.—	2642.50			96.—	2122.25				240.33		4905.08	4905.08
.—	65.—	4290.—	4290.—	2642.50	2642.50	96.—	96.—	2122.25	2122.25	1144.13	1144.13	295.87	295.87		

kommen; doch ist in einer Aufwandswirtschaft, wie der hier angenommenen, für dieses nicht recht Platz; daher sehen wir auch in dem Habensaldo das Erwerbs-Konto III (Zinsen) gleich Kapitalzuwachs — Kapital im kaufmännischen Sinne gebraucht — und führen ihn daher auf das Kapital-Konto II ab. Der verschiedenen Behandlung der Erwerbskonten liegt die Erwägung zugrunde, daß Einkommen aus Gehalt und Nebenverdienst — Erwerbs-Konto I und II — zu Aufwandzwecken benutzt werden darf, während Erträgnisse aus Vermögenswerten wiederum zu solchen führen sollen.

Auf den aktiven Konten der Vermögensrechnung, die entweder unter sich oder mit den Begleichungskonten in Beziehung treten, in Verbindung mit dem Kassa- und Bank-Konto ergeben sich die Bestände als Deckungsmittel der Reserve und des Kapital-Kontos II. Jene werden also durch diese beiden Konten hinsichtlich ihrer Herkunft und Bestimmung analysiert. Die den Reserven entsprechenden Beträge entstammen Verbrauchsmitteln und dürfen nötigenfalls in diesem Sinne verwendet werden; die das Kapital-Konto II repräsentierenden Bestände dagegen rühren aus der auf Vermögenswerten begründeten Einkommensquelle her und sind in analoger Weise zu verwerten. Wie weit letzteres geschehen ist oder Anlagewerte wieder realisiert worden sind, geht aus dem Vergleiche zwischen Kapital-Konto II und dem Saldo der Vermögensaktivkonten hervor.

Das aus dem Zwischenabschlusse des Wirtschaftsbuches sich ergebende Gesamtbild wird kontenmäßig als sog. Wirtschaftsbilanz festgehalten. Sie lautet z. B. für den Schluß des 1. Quartals:

1. Wirtschaftsbilanz (per 31./3. 1912).

Kassa-Konto . . .	125.88	Darlehensford.-Kto.	300.—
Bank-Konto . . .	669.20	Kapital-Konto II .	1064.30
Effekten-Konto . .	1003.—	Reserve-Konto . .	554.78
Mobilien-Konto . .	96.—		
Sparkassen-Konto .	25.—		
	1919.08		1919.08

Ihr Inhalt ist, wie folgt, zu lesen:

Der Wirtschaft stehen an Begleichungsmitteln zur Verfügung:

in bar	M 125.88
als Bankguthaben	„ 669.20
	M 795.08

Das Effekten-Konto erfuhr eine Erhöhung um M 1003.—. Da nach Ausweis des Wirtschaftsbuches Abgänge nicht stattfanden, stellt dieser Betrag zugleich den ganzen Zugang dar. Die Darlehensforderungen dagegen verminderten sich um M 300.—. Fassen wir unter Hinzuziehung der Aufwendungen für Mobilien und Sparkasse diese Vorgänge als Veränderungen der Anlagen auf, so liegt eine Mehrung dieser Aktivposten um

(M 1003.— + M 25.— + M 96.—) ·/. M 300.—
= M 824.— vor.

In dieser Höhe ist sonach das Kapital-Konto II gedeckt. Der Rest von

	M 1064.30
·/.	„ 824.—
	M 240.30

liegt in obigen Begleichungsmitteln. Der Wirtschaft stehen sonach zu Verbrauchszwecken nur zu:

	M 795.08
·/.	„ 240.30
	M 554.78,

d. i. der als Reserve charakterisierte Betrag. Er setzt sich wieder lt. Wirtschaftsbuch aus Erübrigungen

a) des Gehalts	(Erwerbs-Kts. I)	mit	M 238.68
b) „ Nebenverdienstes	(„ II)	„	„ 168.—
		zusammen mit	M 406.68

sowie dem aus dem Vorjahre übernommenen Bestande von „ 148.10

total M 554.78

zusammen.

Dieser Abschluß ist ein günstiger zu nennen. Ein anderes Bild bietet die Wirtschaftsbilanz per 30./6.

2. Wirtschaftsbilanz (per 30./6. 1912).

Kassa-Konto . . .	31.30	Darlehensford.-Kto.	2642.50
Bank-Konto . . .	56.46	Kapital-Konto II .	1401.20
Effekten-Konto . .	3988.—	Reserve-Konto . .	163.06
Sparkassen-Konto .	35.—		
Mobilien-Konto . .	96.—		
	4206.76		4206.76

Analyse nach den gegebenen Grundsätzen:

1. Begleichungsmittel:

Bar	M 31.30
Bankguthaben	„ 56.46
	M 87.76

2. Saldo der Anlage-Konten:

Gesamtzugang ab 1. Jan.	M 4119.—
„ abgang „	„ 2642.50
	M 1476.50

3. Verhältnis zwischen Neuanlage und dem Saldo des Kapital-Kontos II:

Neuanlage	M 1476.50
Kapital-Konto II	„ 1401.20
	M 75.30

Hier erscheint sonach das Kapital-Konto II überdeckt, d. h. es wurden den Begleichungsmitteln M 75.30 mehr entzogen, als nach dem entwickelten Prinzipe erforderlich gewesen wäre; daher ist auch die Reserve nur noch durch den Betrag von

	M 163.06
·/.	„ 75.30
	M 87.76

gedeckt. Sie wurde zugleich um

	M 554.78 (= anfängl. Bestand)
·/.	„ 163.06 (= Schlußsaldo)
	M 391.72

geschmälert.

Mit diesen Beispielen ist aber die Reihe der Möglichkeiten noch nicht erschöpft, wie die 3. Wirtschaftsbilanz zeigt:

3. Wirtschaftsbilanz (per 30./9. 1912).

Kassa-Konto . . .	56.16	Darlehensford.-Kto.	2642.50
Bank-Konto . . .	119.85	Kapital-Konto II .	2020.05
Effekten-Konto . .	4290.—		
Sparkassen-Konto .	45.—		
Mobilien-Konto . .	96.—		
Reserve-Konto . .	55.54		
	4662.55		4662.55

a) Begleichungsmittel:	Kassenbestand:	M 56.16
	Bankguthaben:	„ 119.85
		M 176.01
b) Kapital-Konto II		M 2020.05
Saldo der Anlagekonten		„ 1788.50
Durch Begleichungsmittel zu decken		M 231.55
c) Zu deckendes Kapital-Konto II		M 231.55
Begleichungsmittel		„ 176.01
		M 55.54,

d. i. der auf der Sollseite der Wirtschaftsbilanz unter „Reserve-Konto" verzeichnete Betrag. Er ist als Abzugsposten zum Kapital-Konto II aufzufassen; denn die Wirtschaft hat in dieser Höhe bereits das Kapital II verbraucht. Dieser Mehraufwand könnte daher ebensogut vom Kapital II abgebucht werden. Der Grund, warum dies nicht geschieht, liegt in dem intermistischen Charakter der Wirtschaftsbilanz. Es ist die Möglichkeit gegeben, daß bis zum Jahresabschlusse die Unterbilanz auf dem Reserve-Konto wieder verschwindet; dann wird das Kapital-Konto II durch sie nicht berührt, sodaß es in der letzten Wirtschaftsbilanz in gleicher Höhe erscheint wie im Hauptbuche beim definitiven Abschlusse.

In unserem Beispiele trifft das auch tatsächlich zu.

4. Wirtschaftsbilanz (per 31./12. 1912).

Kassa-Konto . .	86.63	Darlehensford.-Kto.	2642.50
Bank-Konto . . .	367.45	Kapital-Konto II .	2022.25
Sparkassen-Konto .	65.—	Reserve-Konto . .	240.33
Effekten-Konto . .	4290.—		
Mobilien-Konto . .	96.—		
	4905.08		4905.08

Die tatsächlichen Erübrigungen aus Erwerbs-Konto I und II betragen sonach:

	M 55.54
+	„ 240.33
	M 295.87

Im übrigen bietet diese Wirtschaftsbilanz dasselbe Bild, wie jene vom 30./3.

Als Beispiel, daß noch andere Möglichkeiten, wie die hier gegebenen, bestehen, sei noch folgende Zusammenstellung gewählt:

Kassa-Konto . .	50.—	Abgang auf Anlagen	5000.—
Bank-Konto . . .	50.—	Kapital-Konto II .	1000.—
Zugang auf Anlagen	4000.—		
Reserve-Konto . .	1000.—		
	6000.—		6000.—

Darnach haben sich die Anlagekonten um M 1000.— per Saldo vermindert. Der Gegenwert floß dem Kassa- oder Bank-Konto zu. In den Begleichungsmitteln sollten ferner die dem Kapital-Konto II entsprechenden M 1000.— enthalten sein. Statt M 2000.— betragen diese nur M 100.—, da dem Reserve-Konto zufolge ein Mehraufwand von M 1900.— vorliegt.

Mit diesen buchtechnisch geführten Nachweisen erfüllt unsere Haushaltungsbuchhaltung den eingangs erwähnten 4. Zweck; denn sie entkleidet die laufenden Einnahmen und Ausgaben ihres Begleichungscharakters und zieht nach der Seite der Vermögensrechnung hin eine scharfe Grenze.

Wie mit dem Haushaltungsbuche die Kontrolle des Kassenverkehrs verbunden wird, so mit dem Wirtschaftsbuche diejenige des Bank-Kontos. Sie wird begünstigt durch die Übereinstimmung der Abschlußtermine des Bank-Konto-Korrents mit denen des Wirtschaftsbuches. Die hier per 30./6. und 31./12. ausgewiesenen Salden finden sich auch in den seitens der Bank uns übermittelten Kontoauszügen.

III. Das Hauptbuch (Form. 3).

Im Hauptbuche konzentriert sich das gesamte Buchungsmaterial der Privatwirtschaft. Der Inhalt der Konten, die gleichfalls die tabellenförmige Anordnung aufweisen, zerfällt in die Eröffnungs-, die aus dem Wirtschaftsbuche quartalsweise übertragenen Geschäfts- und in die Abschlußposten.

Die Zahl der Konten bemißt sich nach dem Grade, in welchem man die Vermögensmehrung ausgedehnt sehen will. In unserm Falle erfaßt sie vornehmlich die rentierenden Werte, Effekten und Darlehnsforderungen. Eine scheinbare Ausnahme hiervon bilden die Mobilien. Anschaffungen dieser Art stellen meist größere Ausgaben dar, die nicht gerade jedes Jahr wiederkehren, und weil ihnen der Charakter der Kontinuität fehlt, werden sie auch nicht in die Aufwandrechnung des Haushaltungbuches mitaufgenommen, sondern gleich dem Mobilien-Konto zugeschrieben. Beim Jahresabschlusse dagegen erfolgt entsprechend dem Charakter unserer Vermögensrechnung die vollständige Abschreibung zu Lasten des Kapital-Kontos II, aus dessen Deckungsmitteln sie auch als angeschafft betrachtet werden.

Um aber für besondere Fälle (Brandunglück, Diebstahl) Anhaltspunkte über den Bestand an Mobilien zu haben, wird ein besonderes Verzeichnis über sie geführt. Dies bedeutet eine große Arbeit; sie kann sich aber Versicherungsgesellschaften gegenüber unter Umständen gut bezahlt machen. Ursprünglich wurden die einzelnen Gegenstände nach Art ihrer Verwendung — Wohn-, Schlafzimmer-, Kücheneinrichtung usw. — gruppiert. Kleinere Umzüge innerhalb der Wohnung sowohl als auch solche von Ort zu Ort erheischten eine Menge von Umschreibungen, so daß an Stelle dieses Einteilungsprinzipes schließlich die Art des Gegenstandes selbst gesetzt wurde.

Nicht so wie bei den Mobilien kann die Buchhaltung der Frage der Bewertung hinsichlich der Effekten und Darlehnsforderungen aus dem Wege gehen; sie stellen ja die Deckungsmittel des Kapital-Kontos I dar. Von der letzten Position darf angenommen werden, daß Wertschwankungen nicht in Betracht zu ziehen sind; so weit solche bei den Effekten eintreten, äußern sie sich, börsengängige Titres vorausgesetzt, in den Kursen, sind also leicht faßbar. Liegen offizielle Notierungen nicht vor, ist der Anschaffungspreis maßgebend.

Besondere Beachtung verdienen die am Jahresschlusse bereits aufgelaufenen, aber noch nicht fälligen oder auch die fälligen, aber noch nicht bezahlten Zinsen. Sie werden als antizipative Größen behandelt und in der Schlußbilanz als Aktiven besonders gebucht. Dadurch wird eine exakte Feststellung der jährlichen Zinseingänge oder Kapitalerträgnisse erreicht. In unserm Falle ist angenommen worden, daß die Begleichung der Zinsausstände bereits im 1. Quartal erfolge, andernfalls ein entsprechender Betrag auch in die nächste Wirtschaftsbilanz einzustellen gewesen wäre.

Ähnlich wie bei den Mobilien wird auch über die Effekten ein Skontro geführt, schon um bezüglich der Verlosung (Amortisation) der einzelnen Titel orientiert zu sein.

Damit erschöpft sich der Inhalt unserer Vermö-

Formula

Datum		Gegenstand	Kontrolle	Erwerbs-Konto I		Erwerbs-Konto II		Erwerbs-Konto III		Kassen-Konto		Bank-Kon	
1911													
Jan.	1.	Bilanz per 1. Jan. 1912 . . .	28970.80					182.15		156.85		613.30	
März	31.	Übertrag aus dem Wirtsch.-Buch	4636.07		1200.—		168.—	10.25	452.50	625.50	657.32	1915.—	185
Juni	30.	„	9206.47		1200.—		83.—	23.95	360.85	690.85	759.42	3821.95	446
Okt.	31.	„	4059.24		1200.—		60.—	5.45	624.30	663.94	664.24	1599.25	151
Dez.	31.	„	3360.28		1200.—		240.—	—.45	2.65	845.30	814.83	1350.40	110
			50232.86		4800.—		551.—	222.25	1440.30	2982.44	2895.81	9299.90	893
		Umbuchungen.											
		Erwerbs-Konto I an Haush.-Konto	4800.—	4800.—									
		„ II „ „	458.77			458.77							
		„ II „ Reserve-Kto.	92.23			92.23							
		„ III „ Kap.-Kto. II	1318.05					1318.05					
		Kapital-Konto II „ Mob.-Konto	96.—										
		Effekten-Konto „ Kap.-Konto I	110.50										
		Kapital-Konto II „ „ I	1712.50										
		Schlußbilanz.											
		I. Aktiva: a) angelegt	29620.50										
		b) nicht angelegt . .	554.08						100.—		86.63		367
		II. Passiva:											
		a) d. Vermögensrechnung Kap. I											
		b) d. Wirtsch.-Rech.: Kap. II u. R.											
			88995.49	4800.—	4800.—	551.—	551.—	1540.30	1540.30	2982.44	2982.44	9299.90	9299

gensrechnung. Daß er noch Lücken zeigt, bedarf nur des Hinweises. So ist der gebuchte Aufwand nicht der des betreffenden Jahres, da ja noch Bestände vorhanden sind. Insofern ist der ziffernmäßige Verbrauch größer als der tatsächliche. Umgekehrt ist es z. B. hinsichtlich der Kosten des Gaskonsums. Die Rechnungen hierüber treffen nie genau den monatlichen Verbrauch, so daß stets für einen Teil des letzten Monats die Begleichung erst in der Rechnung des nächsten Monats erfolgt. Als weiteres Beispiel können noch die für mehrere Jahre im voraus geleisteten Versicherungsprämienzahlungen angeführt werden.

Alle diese Größen vernachlässigt unsere Buchhaltung beim Abschlusse, da die Vermögensrechnung nur die zinstragenden Positionen erfassen will; darum berücksichtigt sie auch nicht, daß beglichene Lebensversicherungsprämien ein sich von Jahr zu Jahr steigendes Forderungsrecht in sich einschließen. Sie wirken kapitalbildend, wofür der Rückkaufswert der Polize als objektiver Wertmaßstab benützt werden könnte.

In den Effekten und Darlehnsforderungen zuzüglich des Sparkassenguthabens und des Bilanzwertes der Mobilien verkörpert sich das Kapital-Konto I. Mit dem Werte jener verändert sich auch dieses. Solche Wertveränderungen werden schon im Laufe des Jahres berücksichtigt, wenn sie infolge von Realisationen zu tage getreten sind.

Beispiele: Es werden Effekten, die mit M 1003.— zu Buch stehen, um M 997,50 verkauft. Buchung:

2 Konten an Effekten-Konto
Bank-Konto M 997,50
Kapital-Konto I „ 5,50 M 1003,—

Oder: Verkauf zu M 1001,— bei einem Buchwerte von M 990,— Buchung:

Bank-Konto an 2 Konten:
an Effekten-Konto M 990,—
„ Kapital-Konto I „ 11,— M 1001,—

Dadurch wird erreicht, daß die Differenz, die sich am Ende des Jahres aus den Kursschwankungen ergibt, stets in Beziehung zu dem als Bilanzposition zu buchenden Effektenbestande steht. Leider muß auch die Haushaltungsbuchhaltung das sich seit Jahren stets verschlechternde Kursniveau unserer besten Anlagewerte konstatieren.

So weit die Übereinstimmung zwischen dem Saldo des Kapital-Kontos I und den Anlagenwerten plus Mobilien am Schlusse des Jahres nicht gegeben ist, wird sie mit Hilfe des Kapital-Kontos II geschaffen. (Siehe Abschluß.) Dieses dagegen findet neben dem etwa noch bestehenden Reserve-Konto seine Deckung in den Begleichungsmitteln, mit denen es auch in die erste Wirtschaftsbilanz des neues Jahres übergeht. (Vergl. Wirtschaftsbuch.)

Die Abschlußbilanzen werden durch Inventuren begründet und mit diesen in einem besonderen Hefte gesammelt.

Resumé: Damit hat unsere Haushaltungsbuchhaltung einen Rahmen erhalten, der beliebig erweitert werden kann. Für unsern Fall genügt sie indes vollkommen; denn sie schafft Klarheit

Hauptbuch).

Effekten-Konto		Sparkassen-Konto		Mobilien-Konto		Darlehenford.-Konto		Haushaltungs-Konto		Reserven-Konto		Kapital-Konto I		Kapital-Konto II	
325.—		50.—		1.—		3642 50					148.10		28 018.50		804.20
003.—		25.—		96.—			300.—	961.32							
985.—		10.—					2342.50	1674.72							
302.—		10.—						1478.60							
		20.—						1144.13							
615.—		115.—		97.—		3642 50	2642.50	5258.77			148.10		28 018.50		804.20
									4800.—						
									458.77						
											92.23				
								Schluß-Bilanz.							1318.05
				96.—				Eff. 28504.50	Kp.I 29620.50						96.—
	110.50							Darl. 1000.—	„ II 313.75			110.50			
								Spa. 115.—	Res. 240.33				1 712.50	1712.50	
								Mob. 1.—							
								29620.50							
	28 504.50		115.—		1.—		1000.—	Ka. 86.63							
								Ba. 367.45							
								Er. II 100.—							
								30174.58	30174.58						
												29 620.50			
										240.33				313.75	
615.—	28 615.—	115.—	115.—	97.—	97.—	3642.50	3642.50	5258.77	5258.77	240.33	240.33	29 731.—	29 731.—	2122.25	2122.25

hinsichtlich der Vermögensanlage, lehrt, von der Förderung des Sparsinns abgesehen, disponieren und erleichtert uns die Abgabe der Steuererklärung sowohl hinsichtlich der Höhe des Einkommens als auch der Inanspruchnahme der durch die meisten Einkommensteuergesetze für gewisse Fälle vorgesehenen Vergünstigungen.

Rundschau.

Die Kriegsdarlehnskassen.

Das Gesetz, betreffend die Gründung öffentlicher Darlehnskassen datiert vom 21. Juli 1870, es trat kurz nach Ausbruch des Deutsch-Französischen Krieges in Kraft und kann jederzeit wieder in Kraft gesetzt werden. Nach diesem Gesetz steht dem Reichskanzler das Recht zu, an den Orten, an denen sich ein Bedürfnis dazu herausstellt, *Darlehnskassen zur Abhilfe des Kreditbedürfnisses* zu begründen, die in erster Reihe dazu bestimmt sind, Handel und Gewerbe durch die Gewährung von Darlehen gegen Sicherheit zu fördern. Für den ganzen Betrag der von der Darlehnskasse bewilligten Darlehen wird unter der Benennung „*Darlehnskassenscheine*" ein besonderes Geldzeichen ausgegeben. Sie werden bei allen öffentlichen Kassen nach ihrem vollen Nennwerte angenommen. Dagegen kennt das Gesetz im Privatverkehr einen Zwang zur Annahme der Darlehnskassenscheine nicht. Der Gesamtbetrag der Darlehnskassenscheine war nach dem Gesetz vom 21. Juni 1870 auf 30 Mill. Taler begrenzt. Im Jahre 1870 wurden die Darlehnskassenscheine in Beträgen von 5, 10 und 25 Reichstaler ausgestellt. Das Darlehnskassengesetz wurde am 4. August d. J. erneuert. Nach diesem Gesetz sollen Darlehnskassen in Berlin und an denjenigen Orten innerhalb des Reichs, an welchen sich Reichsbankhauptstellen und Reichsbankstellen befinden, wo es erforderlich ist, auf Anordnung des Reichskanzlers, nach Vernehmung des Ausschusses des Bundesrats für Handel und Verkehr, errichtet werden mit der Bestimmung, zur Abhilfe des Kreditbedürfnisses, vorzüglich zur Beförderung des Handels und Gewerbebetriebs gegen Sicherheit Darlehen zu geben. Zur Vermittlung der Darlehnsgeschäfte und zur Bildung von Depots können die Darlehnskassen außerdem an geeigneten Orten Hilfsstellen errichten. Die ausgegebenen Darlehnskassenscheine stehen den Reichskassenscheinen gleich. Der Gesamtbetrag der Darlehnskassenscheine soll 1500 Millionen Mark nicht übersteigen. Der Bundesrat wird ermächtigt, im Bedarfsfalle den Betrag der auszugebenden Darlehnskassenscheine zu erhöhen. Sie werden auf Beträge von 1, 2, 5, 10, 20 und 50 Mark ausgestellt. Der Zinsertrag der Darlehnskassen soll nach Abzug der Verwaltungskosten zur Deckung etwaiger Ausfälle und zur Wiedereinlösung der Darlehnskassenscheine verwendet werden. Ein etwaiger Überschuß fällt der Reichskasse zu. Der Zinsfuß ist vorläufig auf $6^1/_2$ % festgesetzt.

Nach den von der Hauptverwaltung der Darlehnskassen gefaßten Beschlüssen können bis auf weiteres zuverlässigen Inländern beliehen werden:

1. Wertpapiere nach dem amtlich notierten Börsenkurse (wobei Berlin ausschlaggebend ist) vom 25. Juli d. J., eventuell vom letzten vorhergehenden Notierungstage, und zwar: a) soweit sie nach Klasse 1 des Bankgesetzes für beleihbar erklärt worden sind, bis 60 %, b) soweit sie nach Klasse 2 des Bankgesetzes für beleihbar erklärt worden sind, bis 40 %. Russenwerte bis 25 %. Von den bisher bei der Reichsbank zum Lombard nicht zugelassenen Werten: c) fest verzinsliche inländische, an den deutschen Börsen notierte Werte bis 50 %, Aktien bis 40 %, jedoch nicht über 75 % ihres Nennwertes.

2. Waren: Die bisher bei der Reichsbank für beleihbar erklärten Waren bis zu 50 % vorsichtiger Schätzung ihres marktgängigen Wertes.

Wechsel, Hypotheken, Sparkassen- und ähnliche Einlagebücher sind von der Beleihung ausgeschlossen. Die Darlehnskassen sind zwar ermächtigt, aber nicht verpflichtet, bis zu den genannten Beleihungsquoten zu gehen, daß es mithin der Verantwortung der Darlehnskassen überlassen bleibt, ebenso wie die Güte der Darlehnsnehmer, so auch die Güte der beliehenen Werte pflichtgemäß zu prüfen. Die Beleihung anderer als der oben genannten Waren bleibt bis auf weiteres von der Genehmigung der Hauptverwaltung abhängig.

Die allgemeine Verwaltung der Darlehnskassen wird in Berlin durch die „Hauptverwaltung der Darlehnskassen" geführt, die sich aus folgenden Herren zusammensetzt: Reichsbank-Präsident Havenstein, Vorsitzender, Geheimer Oberfinanzrat Maron, Mitglied des Reichsbankdirektoriums, Wirkl. Geheimer Oberregierungsrat Dombois, Vortragender Rat im Reichsschatzamt, Geheimer Ober-Finanzrat v. Klitzing, Direktor der Darmstädter Bank, Michalowsky, Direktor der Deutschen Bank, Mosler, Geschäftsinhaber der Diskonto-Gesellschaft, Regierungsrat Beseler, Direktor des Kassenvereins.

Darlehnskassen wurden in den nachbezeichneten Orten gegründet: Aachen, Allenstein, Altona, Augsburg, Barmen, Berlin, Bielefeld, Bochum, Brandenburg a. H., Braunschweig, Bremen, Breslau, Bromberg, Cassel, Charlottenburg, Chemnitz, Coblenz, Cöln, Cottbus, Crefeld, Danzig, Darmstadt, Dortmund, Dresden, Duisburg, Düsseldorf, Eisenach, Elberfeld, Elbing, Emden, Erfurt, Essen, Flensburg, Frankfurt (Main), Frankfurt (Oder), Freiburg (Br.), Fulda, Gera, Gießen, Glatz, Gleiwitz, Glogau, Görlitz, Göttingen, Graudenz, Hagen, Halberstadt, Halle, Hamburg, Hamm, Hannover, Hildesheim, Husum, Insterburg, Karlsruhe, Kattowitz, Kiel, Königsberg (Pr.), Köslin, Kreuznach, Landsberg, Leipzig, Liegnitz, Lippstadt, Lissa, Lübeck, Ludwigshafen, Magdeburg, Mainz, Mannheim, Memel, Metz, Minden, Mülhausen (Elsaß), Mülheim (Ruhr), München, Münster, Nordhausen, Nürnberg, Oppeln, Osnabrück, Plauen, Posen, Regensburg, Remscheid, Schweidnitz, Siegen, Stettin, Stolp, Stralsund, Straßburg (Elsaß), Stuttgart, Thorn, Tilsit, Ulm, Wiesbaden, Wilhelmshaven, Würzburg, Zwickau.

Wechsel- und Scheckrecht.

Die Änderung des Wechsel- und Scheckrechts, die infolge des Krieges durch Gesetz vom 4. August d. J. herbeigeführt worden ist, bezweckt die Aufrechterhaltung des Wechselrechtes, oder des Regreßrechtes aus dem Scheck, soweit etwa durch kriegerische Ereignisse die rechtzeitige Vorlegung des Wechsels oder Schecks, oder die rechtzeitige Protesterhebung (Art. 41 der Wechselordnung, § 16 des Scheckgesetzes) infolge höherer Gewalt nicht erfolgen kann. Die für die Vornahme der Handlung vorgeschriebenen Fristen verlängern sich um so viel als erforderlich ist, um nach Wegfall des Hindernisses die Handlung vorzunehmen, mindestens aber bis zum Ablauf von 2 Wochen nach dem Wegfall des Hindernisses. Für einige Grenzgebiete ist eine Frist von 30 Tagen vorgesehen.

Als Verhinderung durch höhere Gewalt gilt es insbesondere 1. wenn der Ort, wo die Handlung vorgenommen werden muß, von dem Feinde besetzt ist; es sei denn, daß sie bei Anwendung der im Verkehr erforderlichen Sorgfalt trotzdem bewirkt werden kann; 2. wenn die zwecks Herbeiführung der Handlung zu benutzende Postverbindung derart unterbrochen ist, daß ein geregelter Postverkehr nicht mehr besteht.

Fälligkeit im Ausland ausgestellter Wechsel. Die Fälligkeit aller Wechsel, die im Ausland vor dem 31. Juli 1914 ausgestellt worden und im Inland zahlbar sind, wird, falls sie nicht schon am 31. Juli 1914 verfallen waren, um drei Monate hinausgeschoben. Eine Verpflichtung zur Entrichtung des weiteren Wechselstempels nach § 3 Abs. 2 des Wechselstempelgesetzes wird durch diese Hinausschiebung der Fälligkeit nicht begründet. Die Wechselsumme erhöht sich bei solchen Wechseln um 6% jährlicher Zinsen für drei Monate.

Gerichtlicher Zahlungsaufschub.

§ 1. In bürgerlichen Rechtsstreitigkeiten, die bei den ordentlichen Gerichten anhängig sind oder anhängig werden, kann das Prozeßgericht auf Antrag des Beklagten eine mit der Verkündung des Urteils beginnende Zahlungsfrist von längstens drei Monaten in dem Urteile bestimmen. Die Bestimmung ist zulässig, wenn die Lage des Beklagten sie rechtfertigt und die Zahlungsfrist dem Kläger nicht einen unverhältnismäßigen Nachteil bringt. Sie kann für den Gesamtbetrag oder einen Teilbetrag der Forderung erfolgen und von der Leistung einer nach freiem Ermessen des Gerichts zu bestimmenden Sicherheit abhängig gemacht werden.

Der Antrag ist nur zulässig, wenn Gegenstand des Rechtsstreits eine vor dem 31. Juli 1914 entstandene Geldforderung ist. Die tatsächlichen Behauptungen, die den Antrag begründen, sind glaubhaft zu machen.

Der Zinsenlauf wird durch die Bestimmung der Zahlungsfrist nicht berührt.

§ 2. Der Schuldner ist befugt, unter Anerkennung der Forderung des Gläubigers diesen vor das Amtsgericht, vor dem der Gläubiger seinen allgemeinen Gerichtsstand hat, zur Verhandlung über die Bestimmung einer Zahlungsfrist zu laden. In dem auf Antrag des Gläubigers zu erlassenden Anerkenntnisurteil ist zugleich über die Bestimmung einer Zahlungsfrist zu erkennen. Die Vorschriften des § 1 sind entsprechend anzuwenden.

§ 3. Das Vollstreckungsgericht kann die Vollstreckung in das Vermögen des Schuldners auf dessen Antrag für die Dauer von längstens drei Monaten einstellen. Die Frist beginnt mit der Bekanntmachung des Beschlusses an den Schuldner. Die Vorschriften des § 1 Abs. 1 Satz 2, 3, Abs. 2 sind entsprechend anzuwenden.

Ist eine Zahlungsfrist bereits nach den §§ 1, 2 bestimmt worden, so findet § 3 Abs. 1 keine Anwendung.

§ 4. Wird ein Rechtsstreit durch einen vor Gericht abgeschlossenen oder dem Gerichte mitgeteilten Vergleich erledigt, so werden die Gerichtsgebühren nur zur Hälfte erhoben; übersteigt der Streitgegenstand nicht einhundert Mark, so werden Gerichtsgebühren nicht erhoben.

Das gleiche gilt, wenn ein Anerkenntnisurteil nach § 2 ergeht.

Geltendmachung von Ansprüchen von Personen, die im Ausland ihren Wohnsitz haben.

§ 1. Personen, die im Ausland ihren Wohnsitz haben, sowie juristische Personen, die im Ausland ihren Sitz haben, können vermögensrechtliche Ansprüche, die vor dem 31. Juli 1914 entstanden sind, bis zum 31. Oktober 1914 vor inländischen Gerichten nicht geltend machen. Ist ein Anspruch vor dem Inkrafttreten dieser Vorschrift bereits rechtshängig geworden, so wird das Verfahren bis zum 31. Oktober 1914 unterbrochen.

Der Reichskanzler ist ermächtigt, Ausnahmen von diesen Vorschriften zuzulassen. Er kann aus Gründen der Vergeltung die Vorschriften auf Angehörige und juristische Personen eines ausländischen Staates ohne Rücksicht auf den Wohnsitz oder Sitz für anwendbar erklären.

§ 2. Die Vorschriften des § 1 Abs. 1 finden keine Anwendung auf Ansprüche, die im Betriebe der von den dort bezeichneten physischen oder juristischen Personen im Inland unterhaltenen gewerblichen Niederlassungen entstanden sind.

Anordnung einer Geschäftsaufsicht zur Abwendung des Konkursverfahrens.

Der Bundesrat hat auf Grund des § 3 des Gesetzes über die Ermächtigung des Bundesrats zu wirtschaft-

lichen Maßnahmen usw. vom 4. August 1914 folgende Verordnung erlassen:

§ 1. Wer infolge des Krieges zahlungsunfähig geworden ist, kann bei dem für die Eröffnung des Konkursverfahrens zuständigen Gerichte die Anordnung einer Geschäftsaufsicht zur Abwendung des Konkursverfahrens beantragen.

§ 2. Der Schuldner hat mit dem Antrag ein Verzeichnis der Gläubiger unter Angabe ihrer Adressen, eine Übersicht des Vermögensstandes in Form einer Gegenüberstellung der einzeln aufzuführenden Aktiven und Passiven und, sofern er Kaufmann ist, auch die letzte Bilanz einzureichen.

§ 3. Dem Antrag ist stattzugeben, wenn die Behebung der Zahlungsunfähigkeit nach Beendigung des Krieges in Aussicht genommen werden kann.

Das Gericht entscheidet über den Antrag nach freiem Ermessen.

§ 4. Wird dem Antrag stattgegeben, so bestellt das Gericht eine oder mehrere Personen zur Beaufsichtigung der Geschäftsführung des Schuldners und teilt den Gläubigern die Anordnung der Geschäftsaufsicht und die Aufsichtspersonen mit.

§ 72, § 73 Abs. 1, 2 und § 75 der Konkursordnung gelten entsprechend. Öffentliche Bekanntmachungen finden nicht statt.

§ 5. Während der Dauer der Geschäftsaufsicht darf das Konkursverfahren über das Vermögen des Schuldners nicht eröffnet werden. Arreste und Zwangsvollstreckungen in das Vermögen des Schuldners finden nur zugunsten der Gläubiger statt, die vom Verfahren nicht betroffen werden (§ 9).

§ 6. Die Aufsichtspersonen haben die Geschäftsführung des Schuldners zu unterstützen und zu überwachen. Zu diesem Zweck können sie die erforderlichen Maßnahmen treffen, insbesondere die Geschäftsführung ganz oder teilweise einer anderen Person übertragen. Widerspricht der Schuldner, so hat das Gericht das Erforderliche anzuordnen.

Für die Aufsichtspersonen gelten die §§ 81 Abs. 2, 82, 83, 84 Abs. 1 Satz 1 und Abs. 2 der Konkursordnung entsprechend.

Die Aufsichtspersonen haben gegen den Schuldner Anspruch auf Erstattung angemessener barer Auslagen und auf Vergütung für ihre Geschäftsführung. Die Festsetzung der Auslagen und der Vergütung erfolgt durch das Gericht.

§ 7. Der Schuldner ist verpflichtet, jeder Aufsichtsperson Einsicht in seine Geschäftsbücher und sonstigen Aufzeichnungen zu gewähren und Auskunft über den Stand seines Vermögens und über seine Geschäfte zu geben.

Der Schuldner soll ohne Zustimmung der Aufsichtspersonen weder unentgeltliche Verfügungen oder Verfügungen über Grundstücke und Rechte an Grundstücken vornehmen, noch Ansprüche befriedigen oder sicherstellen, noch auch andere als solche Verbindlichkeiten eingehen, die zur Fortführung des Geschäfts oder zu einer bescheidenen Lebensführung des Schuldners und seiner Familie erforderlich sind.

§ 8. Die vorhandenen Mittel sind, soweit sie nicht zur Fortführung des Geschäfts und zu einer bescheidenen Lebensführung des Schuldners und seiner Familie erforderlich sind, zur Befriedigung der Gläubiger zu verwenden; Umfang und Reihenfolge der Befriedigung bestimmen die Aufsichtspersonen nach billigem Ermessen. In Streitfällen entscheidet das Gericht.

§ 9. Von dem Verfahren werden nicht getroffen:

1. die Gläubiger, deren Ansprüche auf Rechtshandlungen des Schuldners beruhen, die dieser nach der Anordnung der Geschäftsaufsicht mit Zustimmung der Aufsichtspersonen vorgenommen hat oder ohne solche Zustimmung vornehmen durfte;

2. die Gläubiger, denen nach § 43 der Konkursordnung im Falle des Konkurses ein Anspruch auf Aussonderung zusteht;

3. die Gläubiger, soweit sie im Falle des Konkurses abgesonderte Befriedigung beanspruchen können;

4. die im § 61 Ziffer 1 und 2 der Konkursordnung bezeichneten Gläubiger wegen der dort angegebenen Forderungen, auch soweit sie nach der Anordnung der Geschäftsaufsicht fällig werden.

§ 10. Handelt der Schuldner seinen Verpflichtungen zuwider oder liegen sonstige wichtige Gründe vor, so kann das Gericht das Verfahren aufheben.

§ 11. Die Entscheidungen des Gerichts sind unanfechtbar.

§ 12. Das Verfahren ist gebührenfrei; auf die Auslagen finden die Vorschriften des fünften und sechsten Abschnitts des Gerichtskostengesetzes entsprechende Anwendung. Pauschsätze werden nicht erhoben.

Verkehrswesen.

Bestimmungen über die Feldpostsendungen. Für Feldpostsendungen in Privatangelegenheiten an die Angehörigen des Heeres und der kaiserlichen Marine gelten während des mobilen Verhältnisses nachbezeichnete Portovergünstigungen.

1. Portofrei werden befördert: a) gewöhnliche Briefe bis zum Gewichte von 50 g, b) Postkarten und c) Geldbriefe bis zum Gewichte von 50 g und mit Wertangabe bis zu 150 M.

2. Portoermäßigungen: Das Porto beträgt für a) gewöhnliche Briefe über 50 g bis 250 g schwer 20 Pf., b) Geldbriefe über 50 g bis 250 g schwer und mit Wertangabe bis 150 M 20 Pf., c) Geldbriefe bis 250 g schwer mit einer Wertangabe von über 150 bis 300 M 20 Pf., über 300 bis 1500 M 40 Pf., d) Postanweisungen über Beträge bis zu 100 M an die Angehörigen des Feldheeres und die Besatzungen der zu den Seestreitkräften gehörigen Kriegsschiffe usw. 10 Pf. Zu den Angehörigen des Heeres zählt auch das auf dem Kriegsschauplatz in der freiwilligen Krankenpflege zur Verwendung kommende Personal a) der deutschen Landesvereine vom Roten Kreuz und der mit ihnen verbündeten Vereine sowie der Ritterorden — Johanniter-, Malteser-, St.-Georgs-Ritter —, b) derjenigen Vereine, Gesellschaften usw., die auf Grund des Gesetzes zum Schutze des Genfer Neutralitätszeichens vom 22. März 1902 (Reichs-Gesetzbl. 1902 Nr. 18) von dem zuständigen Kriegsministerium zur Unterstützung des Kriegssanitätsdienstes durch besondere Bescheinigung zugelassen sind.

Sendungen, die rein gewerbliche Interessen der Absender oder der Empfänger betreffen, haben auf Portovergünstigung keinen Anspruch und unterliegen daher dem gewöhnlichen, tarifmäßigen Porto. Das Porto muß stets im voraus bezahlt werden. Unfrankierte oder unzureichend frankierte portopflichtige Sendungen werden nicht abgesandt. Die Aufschrift der Feldpostsendungen muß den Vermerk „*Feldpostbrief*“ enthalten und genau ergeben, zu welchem Armeekorps, welcher Division, welchem Regimente, welchem Bataillon, welcher Kompagnie oder welchem sonstigen Truppenteil oder Kriegsschiffe der Empfänger gehört sowie welchen Dienstgrad und welche Dienststellung er bekleidet. Formulare zu Feldpostkarten werden bei den Postanstalten sowie den amtlichen Verkaufsstellen für Postwertzeichen an das Publikum verkauft werden. Einstweilen können die gewöhnlichen ungestempelten Postkartenformulare Verwendung finden. Bei denselben Stellen werden auch Formulare zu Feldpostanweisungen an die Angehörigen des Feldheeres, mit Freimarken zu 10 Pf. beklebt, zum Verkauf für den Betrag der Freimarke bereitgehalten werden. Zu Postanweisungen an die Besatzungen der Kriegsschiffe sind die gewöhnlichen Formulare zu benutzen. Einschreibsendungen in anderen als Militärdienst-Angelegenheiten, Postaufträge, Briefe mit Zustellungsurkunde und Postnachnahmesendungen sind von der Beförderung durch die Feldpost ausgeschlossen.

Bestimmungen über Kriegskonterbande. Durch eine Proklamation vom 5. August 1914 sind von England,

dem sich Frankreich angeschlossen hat, für die Dauer des Krieges mit dem Deutschen Reiche oder bis auf anderweitige Verfügung die nachstehend aufgeführten Gegenstände und Waren für Kriegskonterbande — unbedingte und bedingte — erklärt worden:

I. Unbedingte Kriegskonterbande. 1. Waffen aller Art, einschließlich Waffen für Jagdzwecke, sowie ihre erkennbaren Bestandteile; 2. Geschosse, Ladungen und Patronen aller Art, sowie ihre erkennbaren Bestandteile; 3. Pulver und Sprengstoffe, besonders für den Kriegsgebrauch hergestellt; 4. Geschützausrüstungen, Protzkasten, Protzwagen, Militärfahrzeuge (waggons), Feldschmieden, sowie ihre erkennbaren Bestandteile; 5. Bekleidungs- und Ausrüstungsgegenstände, erkennbar militärischen Charakters; 6. Geschirr aller Art, erkennbar militärischen Charakters; 7. Sattelzeug für Zug- und Packtiere für Kriegsgebrauch; 8. Feldausrüstungsgegenstände und ihre erkennbaren Bestandteile; 9. Panzerplatten; 10. Kriegsschiffe, einschließlich Boote, und ihre erkennbaren Bestandteile, sofern sie ihrer Natur nach nur auf Kriegsschiffen verwendet werden können; 11. Flugzeuge, Luftschiffe, Ballons sowie Luftfahrzeuge aller Art und ihre Bestandteile, nebst Zubehörteilen und Gegenständen, von denen anzunehmen ist, daß sie in Verbindung mit Ballons und Luftfahrzeugen verwendet werden sollen; 12. Gerätschaften und Apparate, die ausschließlich für die Herstellung von Kriegsmunition, für die Herstellung und Ausbesserung von Waffen, Land- und Seekriegsmaterial bestimmt sind.

II. Bedingte Kriegskonterbande. 1. Nahrungsmittel; 2. Futter und Getreide für Viehfütterung; 3. Bekleidungsgegenstände, Kleiderstoffe, Stiefel und Schuhe für Kriegszwecke verwendbar; 4. Gold und Silber, gemünzt oder ungemünzt, Papiergeld; 5. Fuhrwerke aller Art, für Kriegszwecke verwendbar, sowie ihre Bestandteile; 6. Schiffe, Fahrzeuge und Boote aller Art, Schwimmdocks, Teile von Docks sowie ihre Bestandteile; 7. Eisenmaterial, sowohl festes als auch rollendes Material, Material für Telegraphen, drahtlose Telegraphen und Fernsprecher; 8. Feuerung, Schmiermaterial; 9. Pulver und Sprengstoffe, nicht eigens für Kriegszwecke hergestellt; 10. Stacheldraht, sowie Gerätschaften zum Anbringen und Durchschneiden des Drahtes; 11. Hufeisen sowie Beschlagmaterial; 12. Geschirr und Sattlerwaare; 13. Feldstecher, Teleskope, Chronometer sowie alle Arten von nautischen Instrumenten.

Zollwesen.

Bekanntmachung, betreffend vorübergehende Einfuhrerleichterungen. Vom 4. August 1914. Auf Grund des Gesetzes vom 4. August 1914, betreffend vorübergehende Einfuhrerleichterungen, hat der Bundesrat beschlossen, daß bis auf weiteres die nachstehend aufgeführten Waren, soweit sie sich nicht in deutschen Zollausschlußgebieten (Freihäfen), Freibezirken oder Zollagern befinden, bei der Einfuhr zollfrei bleiben. Die Erleichterung tritt sofort in Wirksamkeit.

(Die angegebenen Zahlen bedeuten die Nummern des Zolltarifs.)

1 Roggen — 2 Weizen und Spelz — 3 Gerste — 4 Hafer — 5 Buchweizen — 6 Hirse (Panicum, italienische Hirse) — 7 Mais und Dari — 10 Reis, unpoliert — 11 Speisebohnen, Erbsen, Linsen — 12 Futter- (Pferde- usw.) Bohnen, Lupinen, Wicken — 23 Kartoffeln, frisch — aus 24 Futterrüben, Möhren, Wasserrüben und sonstige Feldrüben, getrocknet (gedarrt) — aus 25 Zuckerrüben, getrocknet, auch zerkleinert — 27 Grünfutter; Heu, auch getrockneter Klee, und anderweit nicht genannte getrocknete Futtergewächse; Stroh und Spreu (Kaff), auch Schäben; Häckerling (Häcksel) — aus 33 Rotkohl, Weißkohl, Wirsingkohl, frisch — aus 37 Küchengewächse, einschließlich der als solche dienenden Feldrüben, zerkleinert, geschält, gepreßt, getrocknet, gedarrt, gebacken oder sonst einfach zubereitet, soweit sie nicht unter Nr. 34 bis 36 fallen; unreife Speisebohnen und unreife Erbsen, getrocknet; Speisebohnen und Erbsen (reife und unreife), gebacken oder sonst einfach zubereitet; Kartoffeln, zerkleinert (ausgenommen Graupen und Grieß aus solchen), gedarrt, gebacken oder sonst einfach zubereitet — 100 Pferde — 101 Maulesel, Maultiere — 103 Rindvieh — 104 Schafe — 106 Schweine — 107 Federvieh (Gänse, Hühner aller Art und sonstiges Federvieh) — 108 Fleisch, ausschließlich des Schweinespecks, und genießbare Eingeweide von Vieh (ausgenommen Federvieh), frisch, auch gefroren, einfach zubereitet und zum feineren Tafelgenuß zubereitet — 109 Schweinespeck — 113 Fleischextrakt und Fleischbrühtafeln; Suppentafeln; flüssige und eingedickte Fleischbrühe; Fleischpepton — 114 Würste aus Fleisch von Vieh, Federvieh oder Wild — 116 Gesalzene Heringe, unzerteilt — aus 117 Fische, einfach zubereitet — 126 Schmalz und schmalzartige Fette (Schmalz von Schweinen und Gänsen, Rindsmark, Oleomargarin und andere schmalzartige Fette) — 127 Schweine- und Gänsefett, roh (uneingeschmolzen, unausgepreßt), mit Ausnahme des Schweinespecks und der Flomen (Fliesen, Linsen); ferner Grieben zum Genuß — 128 Flomen (Fliesen, Linsen); Premier jus — 129 Talg von Rindern und Schafen, roh (Rinderfett, Schaffett) oder geschmolzen; auch Preßtalg — 134 Butter, frisch, gesalzen oder eingeschmolzen (Butterschmalz) — 135 Käse — aus 136 Eier von Federvieh und Federwild, roh oder nur in der Schale gekocht — 162 Mehl, auch gebrannt oder geröstet — 163 Reis, poliert — 164 Graupen, Grieß und Grütze aus Getreide; auch Reisgrieß — 165 Sonstige Müllereierzeugnisse — 171 Palmöl, Palmkernöl, Kokosnußöl und anderer pflanzlicher Talg, z. B. Schibutter, Vateriatalg, zum Genuß nicht geeignet — aus 195 Ausgelaugte Schnitzel von Zuckerrüben, auch gepreßte, getrocknet (gedarrt) — 198 Gewöhnliches Backwerk (ohne Zusatz von Eiern, Fett, Gewürzen, Zucker oder dergleichen) — 205 Margarine (der Milchbutter oder dem Butterschmalz ähnliche Zubereitungen, deren Fettgehalt nicht ausschließlich der Milch entstammt) — 206 Margarinekäse (käseartige Zubereitungen, deren Fettgehalt nicht ausschließlich der Milch entstammt) — 207 Kunstspeisefett — 208 Milch, eingedickt (Sirupmilch), auch mit Zusatz von Zucker — 218 Nahrungs- und Genußmittel, anderweit nicht genannt, frisch, getrocknet oder zubereitet — 219 Nahrungs- oder Genußmittel aller Art (mit Ausnahme der Getränke) in luftdicht verschlossenen Behältnissen, soweit sie nicht an sich unter höhere Zollsätze fallen — 239 Erdöl (Petroleum), flüssiger natürlicher Bergteer (Erdteer), Braunkohlenteeröl, Torföl, Schieferöl, Öl aus dem Teer der Boghead- oder Kännelkohle und sonstige anderweit nicht genannte Mineralöle, roh oder gereinigt.

Handelshochschulnachrichten.

An allen Handelshochschulen finden im Wintersemester die Vorlesungen und Übungen statt.

Im Felde stehen folgende Lehrer von Handelshochschulen:

Berlin: Professor Dr. Martens (Kriegsfreiwilliger), Offizierstellvertreter bei der Radiogroßstation in Thorn. — Dr. Prion, Leutnant der Reserve, 103. Reserve-Infanterie-Regiment, 12. Reserve-Armee-Korps. — Professor Dr. Hoeniger, Hauptmann und Etappenkommandeur, zuletzt in Brandenburg a. H. — Professor Dr. Manes, Offizierstellvertreter, II. Bayrisches Armeekorps, II. Train-Ersatz-Abt., II. Eskadron. — Professor Dr. Georg Wegener, Kriegsberichterstatter im Großen Hauptquartier. — Professor Dr. Justi, Offizier. — Geheimer Regierungsrat Dr. Kühne, Offizier. — Dr. Gerstner. (Die Adressen der zuletzt genannten Herren sind nicht bekannt.)

Cöln: Professor Dr. jur. et phil. Chr. Eckert, Studiendirektor der Cölner Hochschulen. Oberleut-

nant der Reserve a. D. Batterieführer der 1. Batterie-Ersatz-Abteilung des Berg. Feldart.-Reg. 59. — Professor Dr. Paul Moldenhauer, Oberleutnant der Landwehr, Kompagnieführer der 2. Kompagnie Landwehr-Ersatzbataillon Regiment 68, Coblenz. — Dozent Dr. Julius Hirsch, Unteroffizier, Landwehr-Infant.-Regiment 28. — Dozent Dr. Bruno Kuske, Gefreiter, Landwehr-Ersatzbataillon Infanterie-Regiment 28, Rekrutendepot Cöln. — Professor Dr. Hassert, Oberleutnant der Landwehr a. D., Bahnpostamt 10 Cöln-Deutz. — Professor Dr. Geffcken, Oberleutnant der Landwehr a. D., Erzieher beim Kadettenhaus Bensberg. — Privatdozent Macco, Oberleutnant der Landwehr I, Eisenbahnregiment Nr. 4, Straßburg i. E.

Frankfurt: Privatdozent Professor Dr. Franz.

Leipzig: Professor Georg Winkler, Hauptmann der Landwehr, zurzeit zur Ausbildung von Rekruten in Döbeln kommandiert, und Professor Dr. jur. Gerhard Wörner, Oberleutnant.

(Fortsetzung folgt.)

Monatsübersicht zur Rundschau.

(Aus technischen Gründen muß die Monatsübersicht diesmal hier gebracht werden.)

Nicht nur am deutschen Geld- und Kapitalmarkt, nicht nur im Bereich des Kreditwesens sind infolge des Krieges Maßnahmen notwendig geworden, um den bisherigen Verkehr, die bisherige Ordnung aufrechterhalten zu können, auch die deutsche Industrie hat, einer weisen Einsicht folgend, Vorkehrungen getroffen, um den Fortbestand fruchtbringender wirtschaftlicher Arbeit sicherzustellen. Zu diesem Zwecke wurde vor allem von dem Zentralverband deutscher Industrieller und dem Bunde der Industriellen ein Kriegsausschuß der deutschen Industrie gegründet, dem sämtliche vorhandenen Industrie-Organisationen zur Entfaltung seiner reichen praktischen Arbeit zur Verfügung gestellt wurden. Die Verteilung von Aufträgen, die Regelung des Angebots und der Nachfrage von Arbeitskräften, die möglichste Unterstützung schwacher Industrien, die Sammlung und Sichtung von Wünschen aus Industrie- und Handelskreisen bezüglich der Milderung von Regierungserlassen usw. usw., all dies sind Aufgaben, durch deren pflichtgemäße Erledigung sich der Kriegsausschuß die größten nationalen Verdienste erwerben kann. — Um speziell die Beziehungen der Militärverwaltung zu einzelnen Industriezweigen in einem dem Vaterlande dienlichen Maße fördern und regeln zu können, wurden Gesellschaften gegründet, an deren Spitze sich hervorragende Vertreter der deutschen Industrie als unentgeltlich arbeitende Aufsichtsrats- und Vorstandsmitglieder gestellt haben. Es sind zu nennen die Kriegs-Wollbedarfs-Aktien-Gesellschaft und die Kriegs-Metall-Aktien-Gesellschaft. — Die Kriegs-Wollbedarf-Aktien-Gesellschaft soll „den Verkehr und die Verteilung der Wollsorten regeln, die für Militärtuch-Fabrikation dienen". Sie soll ferner die im feindlichen eroberten Gebiete requirierten Wollbestände, so in Lüttich, Verviers, Roubaix, Tourcoing und Lodz, die Eigentum Angehöriger feindlicher Nationen sind, übernehmen „und pro rata der Heeresaufträge an die einzelnen Militärtuch-Fabrikanten verteilen". Die Gesellschaft ist keine Erwerbsgesellschaft, sie verteilt weder Dividenden noch Liquidationsgewinne. Das Aktienkapital, das mit 25% eingezahlt ist, hat eine Höhe von 4 250 000 Mark. — Dem analogen Zwecke der Beschaffung von Metall und Metallfabrikaten für Militärbedarf dient die gleichfalls nicht als Erwerbsunternehmen gegründete Kriegsmetall-A.-G. Sie vermittelt dem Kriegsministerium den Ankauf von Metallwaren, den Firmen die Aufträge für Kriegslieferungen und diesen außerdem den Bezug der erforderlichen Metallstoffe. — Eine weiterhin äußerst bemerkenswerte Tatsache, die allerdings nicht in der Gründung eines Ausschusses oder einer Gesellschaft ihren Ausdruck fand, ist das feste Zusammenstehen und das Zusammenarbeiten unserer verschiedensten großen Industrieverbände, Industriezentren, der Handelskammern usw. usw. All die genannten Verbände und Stellen haben bei einer in Essen stattgefundenen Besprechung einen Beschluß gefaßt, der ungefähr folgendermaßen lautet: „In den heutigen Verhandlungen des Kohlensyndikats-, des Stahlwerksverbandes und des Roheisenverbandes einerseits, des Vereins der Maschinenbauanstalten, des Vereins deutscher Eisengießereien, des Vereins der märkischen Kleineisenindustrien und der Schwarzblechvereinigung andererseits, wurde ein erfreuliches Einverständnis darüber erzielt, wie bei gutem Willen durch Entgegenkommen von beiden Seiten über die schweren Zeiten des Krieges hinwegzukommen sei. Dabei müsse vor allem auch vom Handel verlangt werden, daß er alle ihm zugute kommenden Erleichterungen auf seine Kunden übertrage. Bei einmütigem Zusammenstehen aller Beteiligten sei die Industrie in der Lage, auch der Möglichkeit einer längeren Dauer des Deutschland aufgezwungenen Kampfes mit fester Zuversicht entgegenzusehen und die ihr erwachsenden schweren Lasten, die sie in vaterländischem Interesse auf sich zu nehmen bereit sei, werde sie dann auch tragen können."

Wirft man noch kurz einen Blick auf die Beeinflussung der verschiedenen Industrien in Deutschland durch den Krieg, so gewinnt man folgendes Bild:

Am Ledermarkt hat sich das Geschäft in der letzten Zeit infolge gesteigerten Militärbedarfes gut angelassen. Da wir die meisten Rohprodukte für unsere verarbeitende Lederindustrie aus dem Auslande beziehen, macht sich bereits schon jetzt eine Knappheit an Rohwaren bemerkbar, die ihren Ausdruck in gesteigerten Preisen findet.

Die Linoleumindustrie ist infolge großer Nachfrage durch Lazarette stark beschäftigt. Da das Rohöl via Holland bezogen werden kann und Kork in Deutschland noch in größeren Mengen vorhanden ist, leidet die Industrie nicht unter Mangel an Rohmaterial.

Die Wollindustrie ist den Verhältnissen entsprechend gut in Arbeit, sie glaubt in ihrem Bezug von Rohmaterial eine Störung durch den Krieg nicht befürchten zu müssen, da sie ihren Bedarf zum größten Teile aus neutralen Ländern deckt.

Lanolin- und Seifenproduktion haben ebenfalls durch den Krieg gesteigerten Absatz.

Die deutsche Konfektionsindustrie, die schon eine nicht gerade glänzende Zeit hinter sich hatte, litt im Monat August fast unter vollständiger Stockung des Geschäftsbetriebs. Der für uns günstige Verlauf des Krieges hat auch auf diesen Industriezweig einen guten Einfluß auszuüben vermocht, selbst aus dem neutralen Ausland laufen wieder Aufträge in größerem Umfange ein.

Die Verhältnisse in der deutschen Glasindustrie werden als nicht ungünstig dargestellt, da infolge des Krieges die Konkurrenz der belgisch-französischen Spiegelglasfabriken in Deutschland so gut als ausgeschaltet gilt.

Auf die Ziegelindustrie hat der Krieg einen äußerst unheilvollen Einfluß ausgeübt. Ein großer Teil der deutschen Ziegeleien mußte seinen Betrieb vollständig einstellen.

Auf den Kohlen- und Eisenmärkten hat der Kriegsausbruch solche Veränderungen geschaffen, daß es unmöglich ist, im Rahmen dieser Ausführungen die Marktlagen richtig zu charakterisieren. Durch die Unterbindung des deutschen Außenhandels ist die deutsche Eisenindustrie natürlicherweise außerordentlich schwer getroffen, und die hierdurch bedingte verminderte Tätigkeit beeinträchtigt den an sich schon schleppenden Geschäftsgang in der Kohlenindustrie in höchstem Maße.

Bürklin.

Bücherbesprechungen.

Feller und Odermann, Das Ganze der kaufmännischen Arithmetik. 20. Aufl., neubearbeitet von Studiendirektor Prof. Dr. Adler und Prof. Dr. Kämpfe. II. Teil Leipzig 1913. Otto Aug. Schulz, Verlag G. Schiller, geb. M. 3,50.

Es wird in diesem 2. Teil die Gold- und Silberrechnung, die Münz-, Devisen-, Effektenrechnung, die Arbitrage und die Warenrechnung (Kalkulation) eingehend behandelt. Ein Werk, das in 20. Aufl. erscheint und zwei in dieser Materie so hervorragend beschlagene Bearbeiter gefunden hat, die überall bemüht waren, den Inhalt den gegenwärtigen Verhältnissen anzupassen, braucht keine Empfehlung. Das Buch ist seit Jahren an zahlreichen Handelslehranstalten eingeführt, und auch Studierende der Handelshochschulen und Kaufleute, die sich weiter bilden wollen, werden aus dem Studium des Buches großen Nutzen ziehen. Ein Hinweis auf die empfehlenswerte Literatur der Technik des Bank- und Warenhandels an den betr. Stellen würde den Wert des Buches noch erhöhen.
Obst.

Nationale Wirtschaftspolitik von Dr. jur. Herm. Mayer, Syndikus des Verbandes Württemb. Industrieller. Verlag der J. B. Metzlerschen Buchhandlung G. m. b. H., Stuttgart 1911. gr. 8° 31 S., geh. M. 0,75.

Der Titel veranlaßte mich, dieses bereits vor 3 Jahren erschienene Schriftchen, das einen Vortrag wiedergibt, der im „Stuttgarter Kurs für politische Bildung" gehalten worden ist, zu lesen. Der Verfasser tritt ein „für einen Schutz der nationalen Arbeit, der der Landwirtschaft die notwendige Förderung angedeihen läßt, aber noch den Abschluß langfristiger Handelsverträge ermöglicht, deren unsere Industrie bedarf". Wenn es auch zu derartigen Verträgen in der allernächsten Zeit nicht kommen wird, so bietet doch die Schrift so mancherlei, das für jüngere Kaufleute und Industrielle, die sich bisher weniger mit den Fragen von Schutzzoll und Freihandel beschäftigt haben, wissenswert ist. Obst.

Eifler, Buchführung und Bilanzen kommunaler Elektrizitätswerke. Hahnsche Buchhandlung, Hannover. Preis M. 1,50.

In der Studie werden die kommunalen Elektrizitätswerke als erwerbswirtschaftliche Unternehmen, die Arten der Buchführung, deren Vorteile und Nachteile für kommunale Erwerbsunternehmungen erörtert. Die Abschreibungen und Erneuerungsfonds sowie die Tilgung werden eingehender behandelt, woran sich Beispiele von Bilanzen kommunaler Elektrizitätswerke und ein Vorschlag zu einer Bilanzform für solche Werke anschließen. Diese Bilanzform stellt eine Verbindung des kaufmännischen und des kameralistischen Rechnungsabschlusses dar, die für staatliche und kommunale Erwerbsunternehmungen mannigfache Vorteile ergibt und daher auch in der Praxis, so z. B. bei den Unternehmungen der Stadt Wien, mit Erfolg zur Anwendung gelangt.
Schmid.

Kaufmännische Kriegsliteratur.

Allgemeines — *Bernhard, Georg,* Krieg. Plutus XI. 31.
— *Stolper, Dr. G.,* Der Krieg. Österr. Volksw. VI. 44.
— *Hoffmann, Dr. Paul,* Der Krieg und die Bevölkerung. Österr. Volksw. VI. 44.
— *W. Christians,* Die Schicksalsstunde Deutschlands. Deutscher Oekonomist Nr. 1649.

Kriegsbereitschaft — *W. Christians,* Deutsch. Oekonom. 1650.
Arbeitslosigkeit — *Sokal, Dr. M.,* Österr. Volksw. VI. Jahrg. 52.
— Arbeitslosenfrage. Österr. Volksw. VI. 46.
— Ein Vorschlag zur Lösung der Arbeitslosenfrage. Österr. Volksw. VI. Jahrg. Nr. 50.
Bank. Suspension der Bankakte. Österr. Volksw. VI. 46.
Belgien. Das Belgische Pfand. Intern. Volksw. XXIV. 48.
Eisenbahnen. Der Krieg und die Eisenbahnen. Österr. Volksw. VI. 49.
Finanzen. Die Finanzielle Wehr. Intern. Volksw. 24. Jahrg. Nr. 45.
— *Lansburgh, Alfred,* Geld im Kriege. Die Bank 1914, Heft. 1.
Kohlen. Krieg und Fürsorgepflicht des berufsmäßigen Kohlenhandels. D. Kohlen-Ztg. XXXII. 31.
Krankenkassen. Krieg und Krankenkassen. Österr. Volksw. VI. 49.
Kreditorganisationen. Darlehenskassen im Kriege. Österr. Volksw. VI. 47.
— *Klügmann, Dr. jur.,* Hamburg. Kriegs-Kredit-Organisationen. Bankarchiv XIII. 23.
Lebensversicherung. Lebensversicherung als Kriegshilfe. Plutus XI. 34/35.
Moratorium. Das Moratorium. Österr. Volksw. VI. 45.
— *Postelberg, Dr. C.,* Das Österreichische Moratorium. Österr. Volksw. VI. 47.
— *Riesser, Justizrat Prof. Dr.,* Krieg, Moratorium und Kriegskreditbank. Bankarchiv XIII. 23.
Recht — *Kahn, Dr. jur. Rich.,* Einfluß des Krieges auf die Rechtspflege. Großeinkäufer 1914/15 Nr. 18.
— Krieg und Rechtspflege. Plutus XI. 34/35.
Schiffahrt. Der Krieg und die Handelsschiffe. Intern. Volksw. XXIV. 46.
Verträge — *Ostmann, Prof. Dr. Paul,* Einfluß von Mobilmachung und Kriegsausbruch auf vertragsrechtliche Verhältnisse. Bankarchiv XIII. 23.
Völkerrecht — *Niemeyer, Prof. Dr. Th.,* Bedeutung des Völkerrechts des Krieges für Handels- und Bankverkehr. Bankarchiv XIII. 22.
Volkswirtschaft — *Neurath, O.,* Krieg und Wohlstand. Staatsbürger V. 8.
— *Steinitzer, Dr. E.,* Kriegswirtschaftliches aus Deutschland. Österr. Volksw. VI. 51.
— *Federn, Walther,* Wirtschaftl. Pflichten im Kriege. Österr. Volksw. VI. 44.
Wechselrecht — *Meyer, Dr. Felix,* Einfluß des Krieges auf das Wechselrecht. Bankarchiv XIII. 23.

Mitteilungen.

Handelshochschule München. Das Vorlesungsverzeichnis für das Wintersemester 1914/15 ist soeben erschienen. Es umfaßt 109 Vorlesungsstunden an der Handelshochschule selbst, aus den Gebieten der kaufmännischen und industriellen Privatwirtschaftslehre, der Volkswirtschaftslehre, der Technologie und Warenkunde, der Rechtslehre und der fremden Sprachen. Dazu treten 70 Vorlesungsstunden an der Universität und an der Technischen Hochschule, die den Studierenden der Handelshochschule ohne weiteres zugänglich sind. Das Vorlesungsverzeichnis ist in den größeren Buchhandlungen oder direkt durch das Sekretariat der Handelshochschule, München, Ludwigstr. 4, erhältlich.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN.
GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 7 LEIPZIG · OKTOBER 1914 7. JAHRG.

MONATSÜBERSICHT ZUR RUNDSCHAU.

Um die in der letzten Nummer begonnene Reihe von Vorkehrungen zur Unterstützung des deutschen Wirtschaftslebens im Kriege fortzusetzen, sei hier die Gründung einer Kriegs-Chemikalien-A.-G. genannt, „deren Aufgabe es ist, die Wirtschaft in Chemikalien, die für die Landesverteidigung erfordert werden, zu regeln". Die Gesellschaft, die mit einem Aktienkapital von 6 Millionen Mark, das mit 25% eingezahlt ist, arbeitet, ist gleich der Kriegsmetall- und Kriegswoll-A.-G. eine gemeinnützige Gesellschaft, die weder Dividenden, noch Liquidationsgewinne verteilen wird. Die Namen der Männer, die sich als Aufsichtsratsmitglieder dem Unternehmen zur Verfügung gestellt haben, allein gewähren schon eine Garantie für das fruchtbare Arbeiten des neuesten Unternehmens des in seltener Einmütigkeit auf gegenseitige Hilfeleistung bedachten deutschen Wirtschaftslebens.

Eine vom Handelsvertragsverein einberufene Versammlung von Vertretern großer deutscher Exportfirmen hat Ausgang September in einer Versammlung über Mittel zur Förderung des deutschen Außenhandels mit dem neutralen Auslande beraten. Die Organisation eines internationalen Auskunftdienstes, Ausgleichsmöglichkeiten für Schulden und Außenstände nach dem Ausland, die Gründung deutscher Handelsgesellschaften im neutralen Auslande, „die Erstellung von billigen Ausnahmetarifen nach neutralen Ausfuhrhäfen", waren die Beratungsgegenstände. Das Ergebnis der Verhandlungen liegt noch nicht vor, aber die Tatsache des Zusammenkommens der berufenen Vertreter unserer Exportindustrie allein genügt uns schon für die Gewißheit, daß über kurz oder lang unserer Exportindustrie Wege zur erhöhten Ausfuhrtätigkeit über das neutrale Ausland gezeigt werden.

Der schon genannte Kriegsausschuß der deutschen Industrie hat auf Anregung von Industrie und Handel eine Zentralstelle für die Anmeldung von Forderungen und Schadensersatzansprüchen vorbereitet. Die dem Zentralverbande deutscher Industrieller und dem Bunde der Industriellen körperschaftlich angehörenden Handelskammern und Fachverbände, sowie die Handelskammern und Interessenvertretungen, welche den vorgenannten Zentralorganisationen nicht angehören, werden zur Mitarbeit aufgefordert. — Mit derselben Frage befaßt sich der Ausschuß des Deutschen Handelstages in einer Sitzung am 28. September. Da insbesondere England sich der Verletzung des Völkerrechts schuldig gemacht hat und damit nicht nur die Interessen neutraler Staaten, sondern auch deutscher Kreise schwer schädigte, ist die Verarbeitung des hierüber gesammelten Materials durch berufene Stellen dazu geeignet, dem deutschen Wirtschaftsleben nach Beendigung des Krieges die Werte wieder zuzuführen, um die es durch das eigenmächtige Vorgehen einzelner Staaten während der Kriegszeit völkerrechtswidrig geschädigt wurde.

Der Berliner Wirtschaftsverband für den deutsch-nordischen Verkehr ist insofern eine Kriegsgründung, als durch ihn mittels Förderung des deutsch-schwedischen, deutsch-norwegischen und deutsch-dänischen Handelsverkehr Ausgleichswerte für den unterbundenen Export nach Übersee gewonnen werden sollen. Abgesehen hiervon, bezweckt aber die Vereinigung auch die Hebung der Nahrungsmittelzufuhr aus dem neutralen Ausland, insbesondere sollen aus Schweden Vieh, Fleisch, Butter, Fische, Wild usw. dem deutschen Nahrungsmittelbedarf während der Zeit des Krieges in gesteigertem Maße zugeführt werden. Der Verband, der privater Natur ist und nur aus deutschen Mitgliedern besteht, erfreut sich jetzt schon des stärksten Interesses beteiligter Kreise.

Im Interesse eines erleichterten Zahlungsausgleiches mit den Niederlanden und der Schweiz hat eine Berliner Zentralstelle, die einen umfangreichen Zahlungsverkehr mit den genannten Ländern unterhält, die Vermittlung der Einziehung von Forderungen deutscher Handelsfirmen an solche Angehörige der beiden Staaten, die sich zur Befriedigung bereit erklären, in Aussicht gestellt.

Die Errichtung eines Schutzverbandes gegen den ausländischen Wettbewerb im Schaumwein- und Likörgewerbe ist wohl weniger zur Unterstützung der beteiligten Kreise während der Kriegsdauer gedacht, als eine Folge des durch den Kriegsausbruch nach drei Fronten besonders auch im deutschen Wirtschaftsleben gehobenen nationalen Gefühls. Der Verband soll, wie sein Name schon sagt, die Auslandskonkurrenz bekämpfen und will sich aus Zweckmäßigkeitsgründen dem schon bestehenden Schutzverbande der Spirituosenindustrie anschließen.

Eine Kriegsgründung, die erst mittelbar dem deutschen Wirtschaftsleben, als zunächst den Kriegsteilnehmern, resp. seinen Angehörigen in weitestem Sinne (Familie sowohl wie Arbeitgeber) zugute kommen soll, ist die „Deutsche Kriegssterbekasse 1914", die mit Genehmigung des kaiserlichen Aufsichtsamts für Privatversicherung von der Nürnberger Lebensversicherungsbank geschaffen wurde, und „den Kriegsteilnehmern, deren Angehörigen, Arbeitgebern usw. Gelegenheit gibt, die Auszahlung eines Sterbegeldes sicherzustellen". Die Kasse, die keinerlei Gewinnrücksichten verfolgt, gewährt auf Ansuchen nach Eintritt des Sterbefalls Vorschüsse, mit Rücksicht darauf, daß die eingegangenen Mittel erst nach Friedensschluß an die Bezugsberechtigten verteilt werden können.

Es können alle Kriegsteilnehmer, die nachweisbar am Tage nach der Einzahlung noch unverletzt sind oder nicht erkrankt waren, sich versichern lassen. Der eingezahlte Betrag wird zurückvergütet, wenn dem Versicherungsnehmer in der Zeit zwischen Antragstellung seines Angehörigen und der Einzahlung der ersten Versicherungsrate etwas zugestoßen sein sollte, das ihn vom Genuß der Versicherung ausschließt. Bürklin.

Der Krieg und die privatrechtlichen Verhältnisse.

Von Hermann Rehm, Straßburg i. E.

Wenn Krieg ausbricht, tritt eine ganz andere Rechtsordnung in Kraft, ein anderes Völker-, ein anderes Verwaltungsrecht. Der Staat darf gegen die feindlichen Staaten nun Gewalt üben; die Pflichten des Untertanen und Staatseinwohners gegen die Obrigkeiten verschärfen sich. Nur eines bleibt grundsätzlich unberührt, das Privatrecht. Der bürgerliche Verkehr bleibt grundsätzlich unter derselben Rechtsordnung wie im Frieden, sowohl der Verkehr zwischen den Angehörigen des eigenen Landes, wie der Verkehr zwischen den Angehörigen des eigenen und des gegnerischen Staates. Die Rechtsordnung geht von dem Prinzip aus, der Krieg macht nur ein anderes öffentliches, kein anderes Privatrecht erforderlich, denn er betrifft nur das Verhältnis von Staat zu Staat und das Verhältnis von Staat zu Untertan, nicht das von Privatperson zu Privatperson. Allein das Bedürfnis verlangt davon Ausnahmen. Sie zerfallen in zwei Gruppen:

Erstens Ausnahmen zum Schutze der eigenen Untertanen.

Sie ergeben sich teils aus allgemeinen Vorschriften, teils aus besonderen.

Die allgemeinste Rechtsregel des bürgerlichen Rechts ist die, daß der Schuldner von seiner Leistungspflicht befreit ist, wenn und solange der Leistung „Hindernisse von solcher Art entgegenstehen, daß dem Schuldner ihre Vornahme nach Lage des Falles nicht mehr zugemutet werden darf“[1]). Es ist selbstverständlich, daß solche Hindernisse gerade der Krieg und die Mobilmachung hervorrufen können.

Dazu kommen aber noch andere allgemeine Vorschriften:

1. Für Pacht und Miete gilt: entsteht im Laufe von Miete und Pacht ein Fehler an der vermieteten Sache, der ihre Tauglichkeit zum vertragsmäßigen Gebrauch aufhebt oder mindert, oder wird dem Mieter durch das Recht eines anderen der Gebrauch der gemieteten Sache ganz oder teilweise entzogen, so braucht er insoweit keinen Mietzins zu zahlen (BGB §§ 537, 541). Das tritt demgemäß auch ein, wenn das Miethaus im Falle des Krieges durch behördliche Anordnung dem Gebrauche des Mieters entzogen wird. 2. Für den Dienstvertrag gilt (BGB § 526): er kann, wenn ein wichtiger Grund vorliegt, von jedem Teil ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gekündigt werden. Ein solcher Grund ist gegeben bei dauernder Einberufung zu Kriegszwecken und wenn der Dienstherr zur Einstellung oder Einschränkung seines Betriebes genötigt ist. Für das Dienstverhältnis des Handlungsgehilfen und Handlungslehrlings gilt dabei: tritt er nicht freiwillig in den Kriegsdienst, so behält er noch für sechs Wochen seit dem Austritt aus dem Geschäft Anspruch auf Gehalt und Unterhalt. Denn HGB § 63 beläßt diesen Anspruch solange, wenn der Gehilfe und Lehrling durch unverschuldetes Unglück an der Leistung der Dienste verhindert wird.

Alle angegebenen Rechtssätze lauten allgemein. Daß sie sich auch auf den Krieg beziehen, ergibt sich erst durch Ableitung. Darin liegt eine gewisse Rechtsunsicherheit. Es bedarf ergänzender Vorschriften für den Krieg. Diese sind enthalten in den zivilrechtlichen Kriegsgesetzen vom 4. August 1914. Der Bundesrat ist in ihnen besonders ermächtigt, während der Zeit des Krieges diejenigen gesetzgeberischen Maßnahmen zu treffen, die zur Abhilfe wirtschaftlicher Schädigungen notwendig sind. Der Bundesrat hat demgemäß eine ganze Reihe von Verordnungen erlassen. Ihr Inhalt und der der Reichsgesetze vom 4. August selbst ist kurz gesagt folgender:

A. Zum Schutze schwacher Schuldner werden bestehende Schuldverhältnisse gesetzlich erleichtert:

1. Das allgemeine Recht kennt als Erleichterung nur Befreiung von der Zahlungspflicht; sie tritt aber nur ein bei Unmöglichkeit der Leistung, d. h. wenn, wie wir sagten, dem Schuldner die Erfüllung nach Lage des Falles nicht zugemutet werden kann. Die kriegsrechtliche Notgesetzgebung fügt einen gesetzlichen Zahlungsaufschub hinzu. Es wird dem Schuldner die Leistung nicht erlassen, sondern nur gestundet, ein Moratorium gewährt. Das Moratorium ist bei uns nicht, wie bei den übrigen kriegführenden und auch einigen neutralen Staaten, ein allgemeines, d. h. für jede Schuld und jeden Schuldner geltendes, und kein unmittelbar gesetzliches, d. h. unmittelbar kraft Gesetzes eintretendes, sondern nur ein Moratorium für den einzelnen Fall und nur ein durch den Richter bewilligtes. Das Gericht kann nämlich dem Schuldner eine Zahlungsfrist bewilligen, wenn die Lage des Beklagten sie rechtfertigt und dem Kläger dadurch nicht ein unverhältnismäßiger Nachteil zugefügt wird. Der Weg, den der Schuldner einzuschlagen hat, um zu einem solchen Zahlungsaufschub zu gelangen, ist der, daß er den Gläubiger vor das Amtsgericht ladet, bei dem der Gläubiger seinen allgemeinen Gerichtsstand hat. Er erkennt seine Schuld an und bittet um Ausstand. Das Gericht gewährt ihn, wenn die Voraussetzungen vorliegen (Verordnung vom 7. August 1914). Der Aufschub darf längstens für drei Monate bewilligt werden. Andererseits muß die Schuld eine Geldforderung sein und vor 31. Juli 1914 entstanden sein. Weder Gläubiger noch Schuldner brauchen dabei Deutsche zu sein.

2. Das Gericht kann weiter gewisse Pflichten nicht nur stunden, sondern erlassen. Eine Verordnung vom 18. August 1914 ermächtigt es, bei Geldforderungen, die vor dem 31. Juli 1914 entstanden, die besonderen Rechtsfolgen zu beseitigen, die wegen Nichtzahlung oder nicht rechtzeitiger Zahlung nach Gesetz oder Vertrag eintreten. Nach Gesetz hat der Vermieter das Recht, sofort zu kündigen, wenn der Mieter mit zwei Raten (nach Vertrag bereits: mit einer Rate) im Rückstand ist. Diese Verpflichtung zur sofortigen Räumung der Wohnung

[1]) S. Oertmann im Bank-Archiv. Jahrg. XIII (1914), S. 392 und BGB §§ 275, 279.

kann der Richter erlassen. Nach Vertrag gilt oft: wird der Zins nicht gezahlt, ist sofort das ganze Kapital fällig. Das Gericht kann diese Pflicht beseitigen, wenn die besonderen Umstände des Falles es fordern.

3. Der Schuldner kann vom Richter einen Zahlungsaufschub erlangen, allein höchstens für drei Monate. Will er sich länger vor Zusammenbruch bewahren, so bildet das Mittel hierfür der Antrag an das Gericht, eine Aufsicht über sein Geschäft anzuordnen. Das hat zur Folge, daß so lange die Gläubiger gegen ihn nicht Konkurseröffnung beantragen können (Verordnung vom 8. August 1914). Voraussetzung für die Anordnung der Geschäftsaufsicht ist, daß der Schuldner wegen des Krieges zahlungsunfähig wurde und diese Zahlungsunfähigkeit voraussichtlich mit dem Kriege aufhören wird, also nicht auf Überschuldung beruht.

4. Nach gewöhnlichem Rechte ist bei Aktiengesellschaften, Kommanditgesellschaften auf Aktien, Gesellschaften mit beschränkter Haftung, eingetragenen Genossenschaften im Falle der Zahlungsunfähigkeit Konkurseröffnung zu beantragen und jede weitere Zahlung zu unterlassen. Diese Vorschriften hat eine Verordnung vom 8. August bis auf weiteres außer Kraft gesetzt.

5. Eine Verordnung vom 28. September 1914 bestimmt, daß Vereinbarungen, nach denen in Gold zu zahlen ist (Goldklausel), sofern die Vereinbarung vor dem 31. Juli 1914 erfolgte, bis auf weiteres unverbindlich sind.

6. Besonders geordnet ist die Abwicklung von börsenmäßigen Zeitgeschäften in Waren, die vor dem 1. August abgeschlossen und nach dem 4. August 1914 zu erfüllen sind. Sie werden vom Gesetzgeber so behandelt, als sei von ihnen zurückgetreten (Gesetz vom 4. August, Verordnung vom 24. August 1914). Obrigkeitlich ist Liquidationspreis und Liquidationstermin bestimmt.

B. Auch Vorschriften zum Schutze von Gläubigern enthalten die Kriegsnotgesetze.

Durch Verordnungen sind allgemein und ohne weiteres die Fristen des Wechsel- und Scheckrechtes (Vorlage- und Protestfristen), die nicht bereits am 31. Juli abgelaufen waren, um 30 (Verordnung vom 6. August 1914), für Elsaß-Lothringen, Ostpreußen und Teile von Westpreußen (Verordnung vom 29. August 1914), um 60 Tage verlängert worden. Diese Fristen können sich aber noch weiter verlängern. Ist der Wechsel- und Scheckinhaber nach Ablauf dieser Fristen an der Vornahme der erforderlichen Handlungen infolge der kriegerischen Ereignisse durch höhere Gewalt gehindert (der Ort ist durch den Feind besetzt, die Postverbindung unterbrochen), so verlängern sich die Fristen um so viel, als erforderlich ist, um nach Wegfall des Hindernisses, die Handlung vorzunehmen, mindestens aber bis zum Ablauf von zwei Wochen seit Wegfall des Hindernisses[1]).

C. Eines besonders geordneten Schutzes in ihren Privatrechtsverhältnissen und zwar sowohl als Schuldner wie als Gläubiger erfreuen sich mit Recht die Kriegsteilnehmer einschließlich der in der Gewalt des Feindes befindlichen Gefangenen und Geißeln (Gesetz vom 4. August 1914).

1. Jedes Prozeßverfahren bei den bürgerlichen Gerichten wird unterbrochen, wenn eine Partei Kriegsteilnehmer ist. Also sind Versäumnisurteile gegen Kriegsteilnehmer unwirksam. Hat der im Krieg Stehende einen Vertreter im Prozeß (Anwalt usw.), so wird der Rechtstreit nicht von selbst unterbrochen, aber der Vertreter kann fordern, daß das Verfahren ausgesetzt wird.

2. Auch die Zwangsvollstreckung gegen Kriegsteilnehmer ist beschränkt. Sie ist zulässig, wenn der vollstreckbare Titel vor dem Kriegszustande erwirkt wurde, unzulässig ist aber auch dann Versteigerung, und zwar auch die von beweglichen Sachen, es handle sich denn um verbrauchbare Gegenstände, die einer beträchtlichen Wertminderung ausgesetzt sind oder deren Aufbewahrung unverhältnismäßig viel kosten würde. In nichtkörperliche Gegenstände (Ausstände, Hypotheken, Patente usw.) ist Zwangsvollstreckung erlaubt.

3. Eröffnung des Konkurses auf Antrag des Gläubigers ist ausgeschlossen.

4. Zugunsten der Kriegsteilnehmer ist während der Dauer des Kriegszustandes jede Verjährung gehemmt.

II. Wir gelangen zur zweiten großen Gruppe zivilrechtlicher Kriegsbestimmungen. Es sind die, die in erster Linie nicht auf den Schutz der eigenen, sondern auf die Schädigung der fremden Untertanen ausgehen.

A. Erstens handelt es sich um Gegenmaßregeln gegen Moratorien des Auslandes. Durch letztere gestatten die Auslandsstaaten ihren Angehörigen auch, Zahlungen an deutsche Gläubiger bis auf weiteres zu unterlassen. Beantwortet ist dies durch die Vorschrift (Verordnung vom 7. August 1914): Klagen von Ausländern, d. h. von Personen, die im Auslande wohnen, über vermögensrechtliche Ansprüche, die vor dem 31. Juli 1914 entstanden, sind bis auf weiteres (zunächst bis zum 31. Oktober 1914) vor deutschen Gerichten ausgeschlossen. Das gleiche gilt für die Vollstreckung. Ferner ist die Fälligkeit aller Auslandswechsel, d. h. von Wechseln, die im Auslande vor dem 31. Juli 1914 ausgestellt wurden und im Inlande zahlbar sind, um 3 Monate hinausgeschoben worden. Wird der Wechsel nicht eingelöst, so erhöht sich die Wechselsumme sofort nach Ablauf der ursprünglichen Frist um 6 Prozent jährlicher Zinsen für drei Monate (Verordnung vom 10. und 12. August 1914).

B. England hat seinen Untertanen nicht nur (durch allgemeines Moratorium) das Recht gewährt, Zahlungen an das Ausland zu unterlassen, sondern ihnen sogar Zahlungen an das feindliche Ausland verboten. Das Deutsche Reich hat dagegen zuerst nur mit der Vorschrift geantwortet, daß ausländische Unternehmungen einer Geschäftsaufsicht unterstellt werden dürfen, die besonders darüber zu wachen

[1]) Vergl. Hachenburg in Leipziger Zeitschrift f. Deutsches Recht 8, 1598.

hat, daß das Unternehmen nicht Geld und sonstige Vermögenswerte in das feindliche Ausland abführt (Verordnung vom 4. September 1914). Durch Verordnung vom 30. September hat der Bundesrat darüber hinausgehend 1) auch ohne Geschäftsaufsicht verboten, Geld oder Wertpapiere nach britischem Gebiet abzuführen 2) allgemein Zahlungen an englische Gläubiger oder deren Agenten verboten, also insoweit Schulden Deutscher an Engländer gestundet. An deutsche Niederlassungen englischer Firmen ist auch weiterhin zu zahlen, wenn die Forderung im inländischen Betrieb entstanden ist.

Eine besondere Vorschrift ist dann noch wegen des überseeischen Geschäftes deutscher Kaufleute geschaffen. Es ist leicht möglich, daß ihre Wechsel auf ausländische Kunden und Wechsel, die auf das Ausland gezogen sind, durch den Krieg nicht eingelöst werden. Für diesen Fall sollen auch die Niederlassungen englischer Gesellschaften in Deutschland bis auf weiteres nicht befugt sein, Rücksgriffsansprüche in Deutschland geltend zu machen, wenn diese Wechsel nicht eingelöst werden, und zwar weder wechsel- noch zivilrechtliche Rückgriffsansprüche.

Der Zuckerhandel in Österreich.

Von Julius Brabec, Prag.

Die Anfänge der Zuckerindustrie in Österreich fallen in die 20er Jahre des vorigen Jahrhunderts; ihre Entwicklung ging bis zu den 60er Jahren langsam vor sich, seit dieser Zeit nahm sie aber einen raschen Aufschwung, so daß gegen 20 kleinere Fabriken der 30er Jahre, gegenwärtig mehr als 200 große Zuckerfabriken gut gedeihen. Namentlich in Böhmen faßte dieser Industriezweig bald festen Boden, so daß aus diesem Kronlande schon in den 70er Jahren große Quantitäten Rohzucker hauptsächlich in die süddeutschen und rheinischen, sowie auch in die Magdeburger Raffinerien exportiert wurden. Als aber zu Ende der 70er Jahre auch in Deutschland die Zuckerindustrie eine Höhe erreichte, daß sie selbst den einheimischen Bedarf decken konnte, wandte sich der österreichische, vorzugsweise der böhmische Zuckerexport nach England, wohin bis heute auf dem Wasserwege via Hamburg große Quantitäten exportiert werden. Böhmen nimmt noch heute in der Zuckerproduktion Österreichs eine hervorragende Stellung ein, obwohl es an den außerenglischen österreichischen Zuckerexporten, wie in die Schweiz, verhältnismäßig schwach, und bei den Triester und Fiumer Exporten in den Orient, in die Levante, in die unteren Donauländer und nach Indien seltener und gering engagiert erscheint.

Die Triester Exportware stammt teilweise aus Mähren, welches an den böhmischen Exporten via Außig a. E. nur dann teilnimmt, wenn es in Triest für seine Ware keinen Absatz mehr findet, und teilweise auch aus Ungarn; in neuester Zeit wird aber ungarischer Zucker größtenteils ab Fiume exportiert. Galizien exportiert dagegen fast überhaupt nicht, indem es nur für eigenen Bedarf arbeitet und ausreicht. So entwickelte sich seit der Abschaffung von Exportprämien und der ungesunden Kartellwirtschaft im internationalen Zuckerhandel Prag als erster Exportplatz für Rohzucker in Österreich. Der Prager Markt steht selbstverständlich — mit Rücksicht auf seine großen Exportmengen —, die mehr als 60% der Gesamtproduktion des Landes betragen, unter dem Einflusse der großen internationalen Zuckermärkte, hauptsächlich jener von Hamburg und London. Der Prager Zuckerhandel konzentriert sich an der Prager Börse — Sektion für den Warenhandel — da, wie irrtümlich mancherorts angeführt wird, in Prag keine Spezial-Zuckerbörse besteht.

Die größte Bedeutung hat zwar der Prager Rohzuckerhandel; der Konsumzuckerhandel ist aber ebenfalls, wenn auch nicht in solchem Umfange, doch von internationaler Bedeutung. Die Geschäfte werden da weniger an der Börse selbst, als direkt von Agenten auf Grund der Prager Usancen abgeschlossen. Die Geschäfte beziehen sich teils auf die Inlandware, teils auf die Exportware. Für Rohzucker-Inlandware wird der Preis — falls nicht anders vereinbart, für das I. Produkt per 100 kg netto, exklusive Sack, ab Bahnstation, franco Waggon, Basis 88% Rendment (was dem alten holländischen Standard No. 15 entspricht) per Cassa mit 2% Skonto angegeben. Für Qualitäten über 88%—90% Rendment wird $^1/_{1000}$ des Kaufpreises pro $^1/_{10}$%, maximal 30 h pro 1% aufgezahlt, und unter 88% bis 86% wird pro 1% 30 h abgezogen. Für Qualitäten über 90% Rendment findet keine Vergütung mehr statt, und Qualitäten unter 86% Rendment sind nicht lieferfähig. Alle Offerten werden ab böhmische Stationen gestellt. In der Regel werden Cassageschäfte abgeschlossen; nur einige Raffinerien pflegen auch mit 3monatlichen Akzepten zu zahlen. Ausschlaggebend ist der Preis „Aussig-Umschlagplatz", da sich nach ihm die Preise — loco Zuckerfabrik — richten. Dagegen ist für die Aussiger Raffinerien die Notierung „Aussig loco" maßgebend. Die amtliche Prager Zuckernotiz enthält die Preise Geld und Ware: Rohzucker — Erstprodukt. I. Prompt. Aussig Station; Aussig Landungsplatz; Prag; Prag-Karolinenthal Umschlagplatz; Kolin; Pardubitz; Kralup; Melnik Umschlagplatz. II. Termine a) Aussig Station; b) Aussig Landungsplatz; c) Prag; d) fob Hamburg.

Bei Übernahme pflegt der Käufer 10% der Ware der Bemusterung zu unterziehen; er zieht da 4 Muster ca. 250 g schwer, von denen zwei an die Chemikern zur Analyse gelangen, und zwei als Reservemuster drei Monate lang aufbewahrt bleiben. Die Verrechnung der Qualität geschieht auf Grund des arithmetischen Durchschnittes der von zwei Chemikern selbständig vorgenommenen Analyse. Falls ihre Befunde um mehr als 0,5% differieren, so wird über Aufforderung auch nur eines Kontrahenten von einem dritten Chemiker mit einem Reservemuster die Schiedsrichteranalyse vorgenommen. Der Durchschnitt dieser, und der ihr von

den beiden früheren Analysen am nächsten liegende, wird dann als Basis der Verrechnung angenommen. Das, von der Steuerkontrolle der liefernden Fabrik oder des Freilagers, von dem die Ware versendet wird, amtlich erhobene Gewicht wird fakturiert.

Rohzucker muß alkalisch reagieren, und darf, um lieferfähig zu sein, nicht mehr als 0,05% Invertzucker enthalten. Bei Rohzuckerverkäufen „telquel" muß dagegen die gelieferte Ware genau dem Muster entsprechen, sie wird aber in Bezug auf ihre chemische Zusammensetzung nicht geprüft.

Als Nachprodukt werden Qualitäten von 86 bis 75% Rendment, nach spezieller Vereinbarung gehandelt, und ab Aussig notiert. Pro $^1/_{10}$% über oder unter der verabredeten Basis werden 3 h pro 1 q vergütet.

Ein Schluß beträgt 500 Säcke à 100 kg netto, was der Londoner Usance 985 cwt 25 Pfd. entspricht. Courtage wird 10 h pro Sack vom Käufer gezahlt. Lieferungen von großen Quantitäten geschehen in Partien à 500 q, kleinere Mengen werden selbstverständlich auf einmal geliefert. Für die Exportware versteht sich der Preis ab Aussig a. E.-Station oder Hafen, eventuell ab anderer böhmischer Station; bloß bei unbenannter Ware versteht sich stets als Frachtbasis Aussig a. E. Der Preis für Exportware nach England und Deutschland wird in Mark pro 100 kg, oder in sh und d pro 1 cwt inklusive Sack fob Hamburg fixiert; auf Grund der Basis 88% Rendment wird pro 1% und 1 q über oder unter dieser Qualität je 25 Pfg = 30 h = $1^1/_2$ d vergütet. Über 92% wird nichts mehr vergütet, und Waren unter 86% sind als Erstprodukt nicht lieferfähig.

Wie da zu ersehen, sind in Prag für den Exportzuckerhandel die internationalen Usancen eingeführt.

Die Provenienz der zu liefernden Ware muß beim Abschlusse bestimmt werden, da sonst Ware beliebiger Provenienz lieferfähig ist. Falls für die Ablieferung der Ware nicht bestimmte Tage, sondern diverse Termine festgesetzt wurden, geschieht die Lieferung innerhalb des vereinbarten Termins nach Verkäufers Wahl. Den äußersten Erfüllungstermin bildet der letzte Werktag dieses Termins. Lieferungsgeschäfte werden hauptsächlich auf die Kampagne-Monate abgeschlossen. Lieferungsgeschäfte nach Käufers Wahl bedingen, daß die Ware 8 Tage nach Kündigung vom Verkäufer zur Übernahme oder zum Versandt bereit gestellt wird, der Käufer muß aber spätestens — erst am letzten Tage der Lieferungsfrist übernehmen. Lieferungen „nach Schiffahrts-Eröffnung" müssen innerhalb 8 Tagen nach der öffentlich kundgemachten Schiffahrtseröffnung erfüllt werden. Termingeschäfte im vollen Sinne des Wortes haben sich da nicht entwickelt; ebenfalls bestehen keine Liquidationskassen. Die Raffinerien bedienen sich der Dienste der Hamburger Liquidationscassa, wo sie ihre Deckungsgeschäfte austragen; ebenfalls die Spekulanten schließen ihre Geschäfte an der Hamburger Terminbörse ab. Auch Prämiengeschäfte in allen Nuancen, hauptsächlich im Kommissionshandel, sind beliebt. Dagegen kommen Stellagegeschäfte nur als Fortsetzung von Prämiengeschäften vor. Auch für den Handel in raffiniertem Zucker ist Prag von großer Bedeutung, da die Wiener Börse hauptsächlich nur dem Inlandverbrauche dient. Namentlich große Wiener Bankhäuser, die sich mit dem Zuckerhandel befassen, betreiben diesen durch Vermittlung ihrer Prager Filialen. Die Usancen für den Verkehr in raffiniertem Zucker sind an allen österreichischen Börsen gleich. Raffinierter Zucker (Raffinade, Melis, Würfel-Zucker, Pilé, Concassé, Krystallsand, Zuckermehl, Kandis) muß trocken sein, und mindestens eine Polarisation von $99^1/_2$% aufweisen. Gewöhnlich wird nach der Fabrikmarke, seltener nach Muster gehandelt. Auch die Exporte von raffiniertem Zucker gehen per Wasser via Aussig nach Hamburg. Die Tarierung geschieht auf Grund von Abwägungen der Kartierung, die bei der Raffinade und Melis nicht $3^1/_2$% des Nettogewichtes übersteigen darf, da sonst das Mehrgewicht vom Verkäufer dem Käufer zu dem fakturierten Preise der Ware zu vergüten ist. Falls die Farbe der Kartierung nicht bestimmt wurde, so ist schwarz kartierte Ware zu liefern. Bei Würfelzucker, Kandis und Zuckermehl in Fässern oder Kisten versteht sich der Preis franco Emballage. Bei Würfelzucker und Zuckermehl, falls solche in Säcken oder Kartons verpackt sind, insoweit das Gewicht der Tara bei Kartons 4% und bei Säcken 2% des Zuckergewichtes nicht übersteigt, versteht sich der Preis brutto = netto. Pilé, Conkassé und Krystallsand werden stets brutto = netto à 100 kg per Cassa mit 2% Skonto gehandelt. Bei Raffinade- und Melis-Pilé, sowie bei Concassé darf der Staubzucker durchschnittlich maximal 10% und bei Centrifugal-Pilé 20% betragen. Die Säcke mit Centrifugal-Pilé wiegen gewöhnlich 100, jene mit Pilé und Concassé 84 kg. Die Maximaltara beträgt bei Säcken à 100 kg $1^1/_4$%, bei Säcken à 84 kg $1^1/_2$%, bei Doppelsäcken $2^1/_4$% (mit ev. Strickverschnürung) des Sporcogewichtes.

Der Preis der Melasse oder des Osmosewassers versteht sich pro 100 kg netto, exklusive Faß per Cassa. Melasse wird auf Basis 50% Polarisation bei einer Dichte von 42° Beaumé gehandelt.

Exportgeschäfte betreiben hauptsächlich große Exportfirmen, vorzugsweise Banken, die zu diesem Zwecke entweder en gros Zucker einkaufen, falls sie nicht selbst Besitzer von Zuckerfabriken sind, oder als Kommissionäre fungieren. Der Detailhandel besorgt seine Einkäufe von Konsumzucker meistens bei den Großhändlern, da die Raffinerien selbst nur en gros verkaufen. Obwohl den größten Teil der Exportgeschäfte Kommissionäre vermitteln, schließen doch manche Raffinerien, hauptsächlich in neuester Zeit, mit englischen Importfirmen direkt Geschäfte ab. Technisch gehen die Exportgeschäfte meistens folgendermaßen vor sich: Der Verkäufer, resp. der Kommissionär sendet die Ware seinem befreundeten Spediteur, welcher dann den Käufer auffordert, wem und welche Qualität er weiterliefern soll. Falls die Ware eingelagert wird, sendet der Spedi-

teur dem Einlagerer den Lagerschein, der beim weiteren Verkaufe in einen neuen, auf den Namen des neuen Käufers lautenden Lagerschein umgetauscht wird; falls die Ware weiter exportiert wird, sendet der Spediteur Konnosements und Versicherungspolicen im Original dem Verkäufer, der dann selbst auf Grund dieser Dokumente den Betrag der Faktura einkassiert, oder übergibt er dieselben auftragsgemäß der negoziierenden Bank, die das weitere nach Vereinbarung veranlaßt. Für die österreichischen Zuckerexporte in den Orient ist von größter Bedeutung der Triester Zuckermarkt.

Die Triester Exporte werden erfolgreich vom österreichischen Lloyd, durch Einräumung von Vorzugstarifen unterstützt. Zu den gangbarsten Sorten gehören in Triest in erster Linie Brote à 1,8 kg — 2 kg, die im Orient sehr beliebt sind, weiter Farin, Pilé, Concassé in großen Stücken, Krystallsand, Granulated, hauptsächlich für Indien, und Würfelzucker, in Kisten zu 50 kg rangiert.

Die Hauptmarke bildet Prima-Centrifugal-Pilé; in dieser Marke wird am meisten spekuliert, es kann jedoch anstatt dieser Marke auch eine andere, selbstredend pari méritaux geliefert werden. Obzwar da Geschäfte auf lange Lieferungsfristen abgeschlossen werden, besteht trotzdem ein Terminhandel *κατ ἐξοχήν* auch da nicht. In neuester Zeit wird jedoch die Errichtung einer Terminbörse in Triest ernst erwogen.

Der Preis wird pro 100 kg per Cassa fco Triest, mit 2% Skonto angegeben. Für indische Exporte pflegt man den Preis auch pro 1 cwt in sh und d, für Granulated pro 1 cwt cf. indischer Importhafen zu fixieren. Auf den Triester Markt gelangt hauptsächlich Ware mährischer und ungarischer Provenienz. Obwohl seit Einführung der Surtaxe die ungarischen Exporte via Fiume abgehen, hat sich doch in Fiume nicht ein Zuckermarkt entwickelt, so daß auch diese Geschäfte in den Händen der Triester Exportfirmen und Banken konzentriert blieben, die ihre ungarischen Einkäufe via Fiume weiter dirigieren.

Die Triester Exporteure haben in den Haupteinfuhrhäfen des Orients ihre Vertreter und Agenten, welche die Geschäfte vermitteln; die Raffinerien treten mit Importfirmen in der Türkei, in Klein-Asien und in Indien dagegen nie in direkte Verbindung, da sich dieselben oft als sehr wenig verläßlich erwiesen haben.

Budapest, wo Zucker an der Warenbörse notiert wird, hat Bedeutung hauptsächlich nur für den Inlandverkehr. Brünn notiert ebenfalls Zucker „ab mährische Stationen". Die auf diesen Plätzen eingeführten Handelsbräuche entsprechen jenen von Prag, Wien und Triest.

Kriegsbilanzen und Kriegsdividenden.

Von Georg Obst, Leipzig.

Beeilen sich schon in normalen Zeiten viele Aktiengesellschaften nicht allzusehr mit ihrem Abschluß, so sind jetzt die Aktionäre vieler Gesellschaften, deren Geschäftsjahr mit dem 30. Juni endet, auf eine harte Geduldsprobe gestellt worden. Weniger hatte die Verzögerung ihre Ursache in dem durch Einberufungen verminderten Personal, als in dem wohl berechtigten Wunsche des Vorstandes und Aufsichtsrates, einen klaren Überblick über die Lage des Unternehmens zu gewinnen, um eine den Zeitverhältnissen möglichst gerecht werdende Bilanz aufstellen zu können.

Der § 261 des HGB. gibt bekanntlich nur Höchstbewertungsvorschriften, und zwar zum Wohle aller Interessenten, der Aktionäre sowohl, wie der Gläubiger. Eine höhere als durch die Bestimmungen des § 261 zugelassene Bewertung darf weder durch Statutenvorschrift noch durch einen Generalversammlungsbeschluß angeordnet werden.

Maßgebend ist nicht der Wert zur Zeit der Aufnahme, sondern, wie das Gesetz deutlich sagt, der Wert zur Zeit, für den die Bilanz aufgestellt wird, d. h. also Gesellschaften, deren Geschäftsjahr mit dem 30. Juni abläuft, haben ihre Bilanz für diesen Tag aufzustellen. Da aber unsere deutschen Aktiengesellschaften, besonders die gut fundierten, die Bilanzvorschriften hinsichtlich der Aktiven nicht als Mindestvorschriften betrachten, sondern durch geringere Bewertungen und hohe Abschreibungen sich stille Reserven geschaffen haben, die sie, ebenso wie die offenen Reserven, auch in schlechten Jahren nicht gern angreifen möchten, so ist es schon in normalen Zeiten öfters vorgekommen, daß infolge ungünstiger, erst nach Aufstellung der Bilanz bekannt gewordener Ereignisse eine nachträgliche Minderbewertung der Aktiven, bezw. eine Reservestellung für einen zu erwartenden Verlust erfolgt ist.

Mit mehr oder minder großen Verlusten wird nun unter den gegenwärtigen Verhältnissen die Mehrzahl der Gesellschaften[1]) zu rechnen haben. Ein Teil der Debitoren ist nicht in der Lage zu zahlen. Forderungen im feindlichen Ausland sind jetzt kaum eintreibbar — England bedroht diejenigen, die Zahlungen ans feindliche Ausland leisten, mit Gefängnisstrafe bis zu sieben Jahr —; die Warenlager sind vielfach stark entwertet, ebenso die Rohfabrikate bei Unternehmungen, die genötigt waren, ihren Betrieb ganz oder teilweise einzustellen. Noch schwerer übersehbar sind die Verhältnisse bei Unternehmungen, die Filialen im Auslande unterhalten, und wenn über diese, wie überhaupt über ausländische Geschäfte Abrechnungen noch ausstehen. Wie soll in all diesen Fällen die Bewertung der Vermögensobjekte erfolgen?

Die Frage ist nicht leicht zu beantworten. Absolute Bilanzwahrheit ist ganz unmöglich; formell würde man ja mit den Vorschriften des § 261

[1]) Auf die ungerechtfertigte Bereicherung der Anteilseigner der Reichsbank durch Aufhebung der Notensteuer habe ich in meinem Aufsatz im vorigen Heft und in einem Artikel in der Frankfurter Zeitung vom 23. Sept. hingewiesen. Auch wenn, wie im Interesse des Reichs zu wünschen ist, die Steuerfreiheit wieder aufgehoben wird, werden die Aktionäre, selbst unter Berücksichtigung der zu erwartenden Ausfälle, durch die enorm gesteigerten Wechseldiskontierungen erhöhten Gewinn ziehen.

des HGB. auskommen. Aber Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sollen und wollen doch keine Maschinen sein. So liegt ein Hinausschieben der Bilanzveröffentlichung auf einige Wochen, um Zeit zur Prüfung zu gewinnen, im Interesse der Gesellschaft.

Im engen Zusammenhange mit der Bewertung steht die Gewinnausschüttung, die Höhe der Dividende. Erste Regel im Kriege für die nicht ins Feld Rückenden ist: Sorge für Aufrechterhaltung der Wirtschaft. In meinem Aufsatz im vorigen Heft habe ich gezeigt, in wie vorzüglicher Weise dies Deutschland, im Gegensatz zu allen anderen in den Krieg verwickelten Staaten, gelungen ist. Es braucht hier nur auf den in der Geschichte einzig dastehenden Erfolg der Zeichnung unserer Kriegsanleihe hingewiesen und als Gegenstück Frankreichs Finanzwirtschaft betrachtet zu werden. Der Crédit Lyonnais, der sich immer mit Stolz das erste Bankinstitut der Welt nannte, ist nicht einmal in der Lage, seine Restdividende fürs Jahr 1913 zu zahlen — oder, wie es zur Bemäntelung heißt: die Regierung hat dem Crédit Lyonnais verboten, die Dividendenabschlagszahlung zu leisten[1]).

Weit ärger noch als beim Crédit Lyonnais liegen die Verhältnisse bei der Société Générale, die ein Aktienkapital von 500 Millionen Fr. besitzt, auf das 50% eingezahlt sind, und bei der in zahlreiche industrielle Unternehmungen verwickelten Banque de Paris[2]).

Wie anders dagegen sieht es bei uns aus! Gewiß, es ist vieles nicht so, wie wir es uns wünschen. Im Kriege aber darf man nicht den strengen Maßstab, wie im Frieden anlegen. So sollten auch die Aktiengesellschaften jetzt nicht päpstlicher als der Papst sein. Der bisherige Verlauf des Krieges hat unseren gesunden Optimismus gerechtfertigt. Blicken wir weiter vertrauensvoll in die Zukunft, d. h. auf die Aktiengesellschaften übertragen: In den in der nächsten Zeit herauskommenden Bilanzen und Gewinnverteilungsvorschlägen soll mit den kriegerischen Verhältnissen gerechnet werden, aber auch damit, daß wir in absehbarer Zeit unseren Feinden den Frieden diktieren können.

Soll die Volkswirtschaft keine Stockung erleiden, so müssen die Rentner, soweit es irgend möglich ist, auch von ihrem Aktienbesitz Erträgnisse erhalten. Sind Barguthaben nicht vorhanden, so werden, glaube ich, die im Aufsichtsrat vertretenen Banken diesmal noch eher als sonst geneigt sein, die erforderlichen Mittel vorzustrecken. Die Aktiengesellschaften dürfen ihre Aktionäre nicht in willkürlicher Weise Dividenden vorenthalten. Damit soll natürlich aber nicht gesagt sein, daß sie einer leichtsinnigen Dividendenpolitik Vorschub leisten sollen.

Wie wird die Dividendenpolitik der Banken, deren Geschäftsjahr in der Regel mit dem Kalenderjahr zusammenfällt, selbst sein? Schon heute sagen die einen: „Die Banken wären töricht, bei solchen undurchsichtigen Verhältnissen Dividenden zu zahlen." Die anderen erklären: „Es muß Ehrenpflicht der deutschen Banken sein, auch in schlechten Jahren ihre Aktionäre nicht zu enttäuschen. Genügend Reserven sind ja bei der Mehrzahl der Institute vorhanden." Nun, ich glaube, man braucht sich darüber heute noch nicht den Kopf zu zerbrechen. Die großen Banken werden vermutlich unter sich darüber Vereinbarungen treffen, und die Provinzialinstitute müssen, wie ich in meiner kürzlich erschienenen Bankpolitik[1]) dargelegt habe, im Interesse ihrer Politik (Haltung der Kurse, Aufnahme der eigenen Aktien) oft Rücksicht auf ihre Aktionäre nehmen.

Alle Gesellschaften aber sollten es sich zur Pflicht machen, ihren Aktionären in diesen Zeiten einen besonders eingehenden Geschäftsbericht zu erstatten und sich nicht mit einigen allgemeinen Äußerungen zu begnügen, wie etwa: „Trotz der schwierigen allgemeinen Lage während des Jahres 1913/14 (1914) war dessen Ergebnis für uns (ziemlich) günstig". Die Aktionäre dürfen in keinem Falle im Unklaren über die Resultate des abgelaufenen und die Entwickelung des neuen Geschäftsjahres gelassen werden.

[1]) Der Erlaß des französischen Finanzministers vom 24. Sept. 1914, auf den Bezug genommen wird, lautet:

Allen denjenigen Gesellschaften, die auf Grund des Dekrets vom 29. August 1914 die Auszahlung der Obligationenzinsen einstellen oder von den Erleichterungen der Rückzahlung von Depositen oder Kontokorrenteinlagen Gebrauch machen, ist die Entrichtung von Dividenden auf die Aktien und die Gründeranteile verboten.

Diejenigen Gesellschaften, die Dividende entrichten, verzichten damit eo ipso auf die in dem erwähnten Dekrete enthaltenen Erleichterungen.

Dieses Dekret soll verhindern, daß Banken oder industrielle Unternehmungen, die von den Rückzahlungserleichterungen, die ihnen das Moratorium gewährt, Gebrauch machen, zur Verteilung von Dividenden auf die Aktien oder Gründeranteile schreiten. Daraus geht hervor, daß der Crédit Lyonnais von den durch das Moratorium gewährten Erleichterungen entweder jetzt schon Gebrauch macht oder wenigstens für die Zukunft darauf nicht im Voraus verzichten will.

[2]) In französischen Bank- und Handelskreisen ist allgemein die Ansicht verbreitet: Hätte die französische Regierung nicht in diesem Sommer die Société Générale und die Banque de Paris moralisch und finanziell gestützt, sondern diese Institute ihrem gerechten Schicksal überlassen, so wäre ein allgemeiner Zusammenbruch in Frankreich erfolgt. Das französische Volk aber und die anderen Länder wären dann, da Rußland seines Hauptgeldgebers beraubt sei, vor dem unheilvollen Weltkriege bewahrt worden.

Der Plan eines internationalen Goldclearings.

Von Walter Conrad, Berlin.

(Fortsetzung.)

Ein anderer Umstand, der gegen die Dringlichkeit der Einrichtung einer internationalen Clearingstelle spricht und den Unterschied zwischen einer solchen und den uns bekannten nationalen Veranstaltungen beleuchtet, ist der, daß im Zahlungsverkehr mit dem Ausland eben durch die Ver-

[1]) Das Bankgeschäft. 2. Teil. Bankpolitik. Leipzig 1914. Abschnitt Dividenden- und Kurspolitik der Banken. S. 311 ff.

mittlertätigkeit der Banken eine weitgehende Zusammenschweißung der Einzelforderungen zu verhältnismäßig wenigen Sammelforderungen ja bereits stattgefunden hat, während diese Zusammmenschweißung im inländischen Verkehr erst beim Clearing erfolgt. Die großen Rimessen der Banken über die Grenzen sind daher meist der Extrakt einer großen Summe von Einzelforderungen, und ganz besonders der definitive Ausgleich internationaler Verpflichtungen in Gold bringt mit jeder Einzeltransaktion ungezählte Forderungsberechtigte auf einmal zum Schweigen. Er ist in der Regel die letzte Konsequenz eines tausendstimmigen Zahlungsbegehrens. Das ist schon aus dem tatsächlichen Verlauf des internationalen Goldverkehrs zu ersehen. Die Goldimporte eines Landes, das aufs lebhafteste am Weltverkehr beteiligt ist, das in jedem Monat Millionen von Einzelforderungen nach allen Himmelsrichtungen hin geltend zu machen hat, zerfallen in einem ganzen Jahre in verhältnismäßig wenige leicht zu zählende Einfuhrposten. Die internationalen Goldversendungen beruhen also bereits auf einer starken ohne eine sichtbare Organisation vor sich gehenden Kompensation der ursprünglichen Forderungen.

Wir müssen also einen ganz gewaltigen Unterschied in den Arbeitsmöglichkeiten des binnenländischen Clearings und denjenigen einer internationalen Clearingveranstaltung feststellen. Während das erstere durch wenige Kontrahenten eine unübersehbare Zahl von Einzelforderungen ausgleicht, d. h. also in erster Linie ein Organ zur Kompensation der Einzelforderungen darstellt, ist dem internationalen Clearinghaus eine solche Möglichkeit zu kompensieren gar nicht gegeben, weil seine Umsätze nur Forderungen darstellen, die sich aus dem Ausgleich einer gewaltigen Zahl von Einzelforderungen ergeben haben. Außerdem ist, wie wir gesehen haben, eine Verringerung der Kontrahenten eines internationalen Goldclearings nach dem Muster nationaler Clearingeinrichtungen nicht angängig, auf der ja gerade die Erfolge solcher Institutionen beruhen. Beide Momente wirken aber in der Richtung einer Verringerung der Kompensationsmöglichkeiten. Es ist also schon auf Grund dieser Überlegungen einzusehen, daß die Kompensationswirkung eines internationalen Goldclearings nur eine sehr bescheidene sein kann.

Als drittes hinderliches Moment kommt nun aber der Umstand hinzu, daß die wenigen internationalen Goldforderungen, die ihrer Größe und ihrer Richtung nach für die Kompensation durch eine internationale Clearingstelle geeignet sein würden, fast stets durch die Verschiedenartigkeit ihrer zeitlichen Fälligkeit inkompensabel werden. Verrechnungsfähig im Sinne des Clearingprinzips sind nur gleichfällige Forderungen. Bei einer Vielheit von Forderungen, wie sie das Material der nationalen Clearinghäuser darstellt, finden sich natürlich zahllose gleichfällige Forderungen, deren Aufrechnung gegeneinander nichts im Wege steht. Für die wenigen Goldversendungsposten im zwischenländischen Verkehr aber wird sich naturgemäß viel leichter ein zeitlicher Abstand herausstellen, der eine Kompensation unmöglich macht. Die Wahrscheinlichkeit solcher zeitlichen Abstände zwischen an sich, ihrer Richtung nach, kompensationsfähigen Goldsendungen liegt um so näher, als ja die Goldverschiffung von Land zu Land, wie wir gesehen haben, bereits eine weitgehende Kompensation von Einzelforderungen darstellt. Da aber die Wage der Zahlungsbilanz sich zurzeit immer nur nach einer Seite neigen kann, so werden, von kleinen Sendungen abgesehen, die Goldsendungen an einem Termin immer nur in einer Richtung vor sich gehen, so daß eine Begegnung verschieden gerichteter Sendungen, wie sie Wolf annimmt, äußerst selten vorkommen wird. Kommt sie aber einmal vor, so wird sie sicherlich nur einen unwesentlichen Bruchteil der Goldbewegungen zwischen den beiden in Frage stehenden Ländern umfassen. Wir sehen also, daß schon die Voraussetzungen, auf denen Wolf seinen Plan aufgebaut hat, irrige sind.

Daß sich Goldsendungen nicht oft begegnen werden, ist ja nur zu erklärlich; sind sie doch in weitaus den meisten Fällen vom Stande der Wechselkurse abhängig. Alle den großen Zahlungsabwicklungen von Land zu Land dienenden Goldsendungen setzen ja nur dann ein, wenn sie den billigsten Zahlungsmodus darstellen, d. h. wenn die Beschaffung bequemer Zahlungsmittelvertreter durch eine Steigerung der Wechselkurse über den Goldpunkt größere Kosten verursacht, als die Versendung effektiven Goldes. Tritt nun aber in einem Lande, beispielsweise in Deutschland, der Fall ein, daß der hohe Stand beispielsweise der englischen Devisenkurse Goldverschiffungen opportun erscheinen läßt, so ist fast stets die Konstellation am Londoner Geldmarkt für deutsche Devisen genau entgegengesetzt, so daß von dort aus die Regulierung fälliger Verpflichtungen gegen deutsche Gläubiger in überaus vorteilhafter Weise mittelst papierner Zahlungsmittelvertreter (Wechsel, Schecks usw.) vorgenommen werden kann und direkte Goldsendungen nach Deutschland in diesem Zeitpunkte so gut wie ausgeschlossen sind. Halten sich aber die Wechselkurse beider Länder den Goldpunkten fern, etwa in der Nähe der Paritäten, so pflegen naturgemäß Goldsendungen überhaupt nicht oder höchstens in unwesentlichem Umfange vor sich zu gehen, da sie in diesem Falle einen zu teuren Regulierungsweg darstellen. Planmäßige Goldankäufe, die etwa in einer solchen Zeit von offizieller deutscher Seite in London vorgenommen werden sollten, können dieses Bild nicht verändern, da zu einer kompensationsfähigen entgegengesetzt gerichteten Goldsendung größeren Stiles aus Deutschland nach England dann nicht die geringste Veranlassung vorliegen kann.

Abgesehen von jenen großen, den internationalen Zahlungsausgleichungen dienstbaren Goldfluktuationen fließen allerdings ständig kleinere Summen von Gold in jedem Lande aus und ein. Solche Goldsendungen fallen aus dem Rahmen des

weiter oben dargestellten kompensierenden Zahlungsverkehrs von Land zu Land heraus und stellen entweder die Begleichung eines einzelnen kleinen Zahlungspostens oder die effektive Golderwerbung eines Angehörigen des empfangenden Landes für industrielle Zwecke dar, so daß sie sich immer nur in ganz engen Grenzen halten können und an den gewaltigen Umsätzen des großen internationalen Zahlungsausgleichs gemessen, nur als unwesentliche Outsider-Posten angesehen werden können. Eine wesentliche Bedeutung werden diese Posten für den internationalen Zahlungsverkehr schon deshalb nicht erlangen, weil sie stets nur minimale Beträge umfassen können; denn nur bei ganz kleinen Beträgen können sich die Veranlasser solcher Goldverschiebungen über die jeweilige Konstellation der Wechselkurse hinwegsetzen.

Schließlich kommen, unter Umständen ebenfalls unabhängig von den Wechselkursen, Goldversendungen in großen Summen vor, wenn es sich um die definitive Verrechnung eines ausländischen Anleiheergebnisses oder den Erlös privater ausländischer Emissionen handelt, die zu dem Zwecke der Goldbeschaffung vor sich gegangen sind. Aber auch in diesem Falle sind kompensationsfähige Gegenströmungen gleichzeitig kaum zu erwarten, zumal derartige Transaktionen größeren Umfanges fast immer den beteiligten Geldmärkten ihren Stempel aufdrücken und dadurch auch eine entsprechende Einstellung der Wechselkurse veranlassen.

Während die anderen Befürworter eines Goldclearings derartige Überlegungen überhaupt nicht angestellt haben, ist Wolf[1]) sich anscheinend doch über die Seltenheit von Goldbegegnungen klar gewesen, wie man freilich nur aus dem kargen Wortlaut seines Vorschlages vermuten kann. Aus diesem ist zu ersehen, daß er mit einer Erweiterung der Kompensationsmöglichkeiten einer Clearingstelle durch die Aufrechnung dreier oder mehrerer Forderungen rechnet. Wenn England sich zu einer Goldsendung nach Deutschland veranlaßt sieht, gleichzeitig aber der Stand der Zahlungsbilanz und der Wechselkurse einen Goldabfluß von Holland nach England unvermeidlich macht, so liegt es nahe, die holländische Sendung direkt nach Deutschland zu dirigieren. Aber auch hier dürfte die Praxis mehr Schwierigkeiten bergen, als die theoretische Überlegung Wolfs erkennt.

Der Komplex aller in engeren Handels- und Zahlungsbeziehungen stehenden Länder ist gewissermaßen eine unbewußte, ungewollte Organisation, der der Wille privatwirtschaftlicher Interessenzentren Leben und Bewegung verleiht. So scheinbar willkürlich alle internationalen Umsätze zwischen den Ländern veranlaßt sind, so folgerichtig stellen sich fast automatisch diejenigen großen und allgemeinen Konsequenzen ein, die wir ausschließlich unter volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten als die Schicksale der Gesamtwirtschaft zu betrachten gewohnt sind, Geldflüssigkeit, Geldteuerung, Goldzufluß, Goldabfluß u. a. m. In diesem organischen Ganzen werden selten die Beziehungen zweier einzelner Länder eine besondere, sich aus dem Gesamtrahmen heraushebende Färbung haben, während die anderen Glieder der Organisation etwa neutral der Entwickelung solcher Beziehungen zuschauen könnten. Das Maß der einem Lande zur Verfügung stehenden Mittel bestimmt ebenso den Zinsfuß für kurzfristiges Leihgeld wie für langfristige Anlagen. Entsteht in dem einen Lande ein Mangel an Geld oder Geldkapital, so steigern sich infolge dieses Mangels seine Zinssätze so lange, bis der Anreiz der hohen Zinssätze den Ausgleich zwischen den Mitteln dieses Landes und denen anderer Länder herbeiführt. Es ist daher erklärlich, daß — unabhängig von dem Stande der Handelsbilanz — der Stand der Zinssätze eines der mächtigsten Entwickelungsmomente für die Wechselkurse ist. Schon aus dieser Überlegung läßt sich entnehmen, daß die Geld- und Kapitalströmungen in vielen Fällen bei den in engerem Verkehr stehenden Ländern gleichartige sind, daß zum mindesten, wenn sich ein Land zu einem Zentrum starken Geldbedarfs herausgebildet hat, die Wirkungen eines solchen Bedarfs sich bei allen naheliegenden Ländern fühlbar machen werden, und daß die Wechselkurse der einzelnen nationalen Märkte sich unter dem Drucke solcher starken Momente mit einer gewissen Gleichartigkeit der Konstellation anpassen werden.

Infolgedessen werden namentlich dann, wenn besonders umfangreiche Goldversendungen notwendig werden, wenn also der Wunsch nach einer Kompensation am dringlichsten wird, sich in der Regel Goldabgabe- oder Goldempfangszentren herausbilden, um die sich die übrigen Länder mit — mehr oder weniger gleichartig — entgegengesetzten Tendenzen gruppieren, wird also die Kompensationsmöglichkeit eine ganz besonders geringe sein.

Leider fehlt es an Veröffentlichungen, aus denen sich die täglichen oder auch nur wöchentlichen Goldsendungen und deren Absendungs- und Bestimmungsländer entnehmen ließen. Alle goldstatistischen Nachweise, die naturgemäß auf täglichen Notierungen beruhen müssen, beschränken sich auf monatliche Aus- und Einfuhrsummen, die natürlich für die Beurteilung der Zahl und Höhe kompensabler Sendungen keinen Anhalt bieten können. Wollte man die monatlichen Zusammenstellungen Deutschlands, Englands, Frankreichs, der Niederlande, Belgiens, der Vereinigten Staaten von Nordamerika und anderer Länder auf Kompensationsmöglichkeiten hin prüfen, so würde man ein viel zu günstiges Bild erhalten. Zu Beginn eines Monats können die Goldsendungen entgegengesetzte Richtungen haben wie zum Schluß desselben Monats. Dadurch aber können in Ein- und Ausfuhr große Summen kompensabel erscheinen, die in Wirklichkeit wegen ihres zeitlichen Abstandes völlig inkompensabel sind. Wöchentliche Goldbilanzen könnten schon eher zu richtigen Resultaten führen, weil man bei einem Goldclearing großen Stiles

[1]) a. a. O. S. 53.

wohl mit der zeitlichen Verschiebung von Goldsendungen um einige Tage im Interesse der Erhöhung der Kompensationsmöglichkeiten allenfalls würde rechnen können. Aber selbst unter diesen Bedingungen würden nur verhältnismäßig bescheidene Beträge kompensativ beglichen werden können. Wie oben dargestellt, ist der internationale Goldverkehr eben seiner Natur nach, weil er selbst das Ergebnis einer starken Kompensation ist, im großen und ganzen inkompensabel.

Ob die Einrichtung eines internationalen Goldclearings, die nur im Wege langwieriger Verhandlungen und unter Überwindung großer technischer Schwierigkeiten durchzusetzen sein würde, sich angesichts der geringen Arbeitsmöglichkeiten und des voraussichtlich unbedeutenden Nutzens für die beteiligten Länder überhaupt lohnen kann, soll hier nicht untersucht werden. Ein Urteil darüber wäre voreilig, so lange es sich nicht auf zahlenmäßige Argumente stützen kann. Auch ein kleiner Nutzen kann unter Umständen Reformen rechtfertigen.

Eine andere Frage aber bedarf noch der Prüfung, ob sich nämlich eine solche Clearinginstitution, ganz abgesehen von dem Umfang ihrer Wirksamkeit, überhaupt existenzfähig gestalten ließe, d. h. ob sie in der Lage sein würde, die Kompensation wirklich kompensationsfähiger Goldsendungen auch durchzusetzen. Bietet die Einrichtung eine Gewähr dafür, daß der Verkehr sich ihrer bedient?

Die Kontrahenten des internationalen Goldclearings können, wie wir oben gesehen haben, nur einzelwirtschaftliche Organe sein. Von solchen kann man aber nicht erwarten, daß sie sich lediglich im Interesse der Volkswirtschaft ihres Landes einer Einrichtung bedienen, die ihnen keine privatwirtschaftlichen Vorteile verheißt. Der privatwirtschaftliche Vorteil der Frachtersparnis kann aber immer nur einen Kontrahenten treffen, während für den anderen dieser Anreiz fehlt. Ob A in Hamburg sein Gold aus London oder Budapest erhält, oder ob er seine Londoner Schuld im Wege einer Goldsendung nach Paris oder einer solchen nach London begleicht, ist für ihn — Spesengleichheit vorausgesetzt — gleichgültig. Jeder Neuerung aber bringt der Verkehr Abneigung entgegen, solange diese Abneigung nicht durch in Aussicht stehende wirklich gewichtige Vorteile überwunden wird. Ja, selbst dann noch kann sich eine Neuerung nur langsam durchsetzen. Die langsame Entwickelung unserer bargeldlosen Zahlungsmethoden im inländischen Verkehr, die gewiß außerordentliche privatwirtschaftliche Vorteile involvieren, legt dafür ein sprechendes Zeugnis ab. Sind somit die Aussichten für die Benutzung eines zu errichtenden Clearinginstituts für internationale Goldsendungen von vornherein keine günstigen, so wird seine Existenzberechtigung dadurch noch mehr in Frage gestellt, daß der Clearingverkehr den am internationalen Goldaustausch Beteiligten gewisse Opfer auferlegt.

Die Benutzung der Clearingstelle bedeutet für den Goldabsender, der in keiner Weise an die Beobachtung volkswirtschaftlicher Interessen gebunden ist, eine technische Verkehrserschwerung. Die Korrespondenz mit dem Goldclearinghaus erfordert Arbeit und bedeutet einen Zeitverlust von meist mehreren Tagen. Selbst wenn er sich diesen Unannehmlichkeiten aber unterwerfen will, so kann die Anweisung des Clearinginstituts für ihn weitere Unannehmlichkeiten mit sich bringen. Gesetzt den Fall, daß er ausschließlich nach England zu regulieren gewohnt ist, so wird ihm beispielsweise die Aufforderung, seine Goldsendungen im Interesse der Kompensation nach Ägypten zu richten, sicherlich ungelegen kommen, weil ihm weder die einschlägigen Transport- und Zollmodalitäten geläufig sind — bei großen Banken käme dieses Moment freilich in Wegfall —, noch die Ausgabe höherer Transportspesen recht sein kann. Eine Verrechnung der Spesendifferenzen aber durch das Clearinginstitut würde abermals eine Verkehrserschwerung bedeuten, die niemand ohne Zwang über sich ergehen lassen würde. Im Sinne der Privatwirtschaften bedeutet das Goldclearing also eine Komplizierung des bisherigen Goldverkehrs, so daß die Benutzung der geplanten Einrichtung mehr als in Frage gestellt erscheint.

Der Reformvorschlag krankt also daran, daß er nur einem unklaren Gefühl für gewisse volkswirtschaftliche Interessen entsprungen ist, und an die Vereinigung der privatwirtschaftlichen Interessen mit dem der Volkswirtschaft nicht gedacht hat. Eine jede Einrichtung, die nationalökonomischen Zwecken dienen soll, kann nur dadurch lebensfähig werden, daß sie privatwirtschaftlichen Interessen Vorschub leistet, sofern ihr nicht zwangsweise im Wege der Gesetzgebung Geltung verschafft wird. Volkswirtschaftliche Reformen freiwilligen Charakters sind nur dann lebensfähig, wenn sie imstande sind, die privatwirtschaftlichen Interessen zu sammeln, wenn sie die zugrunde liegenden privatwirtschaftlichen Verhältnisse verbessern, wenn der volkswirtschaftliche Vorteil nur eine Konsequenz oder eine Begleiterscheinung der privatwirtschaftlichen Vorteile ist.

Schon die dem Goldclearingprojekt zugrunde liegenden Gedanken sind offenbar fehlerhaft. Sie sehen die internationalen Goldsendungen lediglich von einem einseitigen volkswirtschaftlichen Standpunkte aus an, sehen in ihnen nur den Ausgleich der Zahlungsbilanz, also einen Vorgang von rein nationaler Bedeutung. Sie übersehen, daß die gesamte Gestaltung der Zahlungsbilanz von der Tätigkeit der Privatwirtschaften getragen wird und daß jede Maßnahme zur Begleichung ihres Saldos ausschließlich ein Akt privatwirtschaftlicher Initiative ist. Goldexporte und -importe dienen sogar nicht einmal immer dem Ausgleich des Saldos der Zahlungsbilanz, eine Funktion, die sonst dem Vorgang immerhin eine volkswirtschaftliche Färbung verleiht; sie werden vielmehr nicht selten ausgeführt, ohne daß ein Schuldverhältnis sie veranlaßt, und verändern das Bild der Zahlungsbilanz oft willkürlich ohne Rücksicht auf deren jeweiligen Stand. Kurz, über allen Goldwanderungen steht

als einziges movens das privatwirtschaftliche Interesse, dem der Reformvorschlag gar keine Beachtung schenkt. Dieses privatwirtschaftliche Interesse kann aber unglaublich vielgestaltig sein. Während das volkswirtschaftliche Interesse nur die Regulierung der Zahlungsbilanz und die tunlichste Schonung der nationalen Goldbestände im Auge hat und alle Wege, die zu diesen beiden Zielen führen, gutheißen kann, verfolgt das privatwirtschaftliche Interesse oft ganz bestimmte Wege, und kann sich darum auf Kompromisse im Interesse der Volkswirtschaft — wie sie das Goldclearing verlangen würde — nicht einlassen.

Nur ein Beispiel dafür: Wenn die NN-Bank in Berlin einen größeren Vorrat ausländischer Goldmünzen zu erwerben wünscht, so liegt ihr an einer ganz bestimmten Erscheinungsform des Goldes. Eine solche ist aber nicht gewährleistet, wenn ihr von der Clearingstelle ein Kontrahent aufgezwungen wird, der einem anderen Lande angehört als demjenigen, mit dem die Bank in direkte Verbindung zu treten Veranlassung hatte.

Alle diese Hindernisse lassen sich nie und nimmer im Wege der Freiwilligkeit überwinden. An die gesetzliche, zwangsmäßige Statuierung eines internationalen Goldclearings aber kann nicht gedacht werden, weil die berechtigten privatwirtschaftlichen Interessen nicht übergangen werden dürfen, und weil eine gleichartige, dem Clearing günstige Gesetzgebung in allen oder auch nur in der Mehrzahl der in Frage kommenden Länder kaum im Bereich der Möglichkeit liegt. Sollten jedoch einzelne wenige Staaten zu einer derartigen Gesetzgebung schreiten, ohne daß sich mit dem Clearingplan die große Mehrzahl der Kulturländer umfassen ließe, so würden die privatwirtschaftlichen Organe jener Länder durch eine derartige Hemmung ihrer Bewegungsfreiheit den Angehörigen anderer Wirtschaftsgebiete gegenüber im Weltverkehr benachteiligt sein.

Haben wir uns hiermit ein Bild von den Hindernissen gemacht, die der Schaffung eines internationalen Goldclearings entgegenstehen, so bleibt uns noch die Untersuchung der Frage, ob nicht positive Nachteile mit der Verwirklichung des Projekts verbunden sind. Auch diese Untersuchung wird, wie wir sehen werden, nicht zugunsten des Reformplanes ausfallen.

Ein wesentlicher Nachteil, den das Goldclearing mit sich bringen würde, liegt ohne Zweifel in der Verschleierung der internationalen Zahlungsbeziehungen, die die Folge einer Kompensation der Goldsendungen sein würde, sobald die Kompensation im einzelnen Falle mehr als zwei Länder auf einmal umfaßt. Wenn infolge der Anordnungen des Clearinginstituts das Land A, das dem Lande B verpflichtet ist, diese Verpflichtungen durch Zahlungen an das Land C, dem wiederum B verpflichtet ist, begleichen muß, so wird dadurch — namentlich wenn sich solche Verschiebungen häufen — die Bilanz der Weltverpflichtungen zum mindesten undurchsichtig, wenn nicht überhaupt verwirrt. Daß in der dreieckigen Kompensation eine bedenkliche Verkehrserschwerung liegt, kann man schon aus dem Umstande ersehen, daß die nationalen Clearinghäuser auf derartige mittelbare Kompensationen durchweg verzichten.

Man kann sich sehr gut den Fall denken, daß infolge kompensativer Direktiven der Clearingsstelle das Land A (des soeben angeführten Beispiels) an das Land C zu leisten veranlaßt wird, wiewohl es diesem nicht verpflichtet ist, wiewohl umgekehrt gerade eine Verpflichtung des Landes C gegenüber dem Lande A besteht. In diesem Falle werden mit Bestimmtheit die beiderseitigen Wechselkurse einen derartigen Stand einnehmen, daß aus ihnen sich die Möglichkeit eines Goldabflusses von A nach C nicht ergeben kann. Nun würde es doch aber widersinnig sein, Goldsendungen auszuführen, wenn die Wechselkurse dies nicht als opportun erscheinen lassen, wenn die Wechselkurse die unbare Zahlung billiger gestalten als die Goldsendungen. Das hieße ja direkt die Vorteile unseres gegenwärtigen unreformierten Zahlungsverkehrs, der sich, so lange irgend angängig, der ökonomischen Surrogatzahlung bedient, beseitigen, wenn man durch Clearingmaßnahmen Goldsendungen ins Werk setzen wollte, wo sie sich nicht als unvermeidlich aus den wechselseitigen Verpflichtungen und dem diesen Ausdruck verleihenden Stande der Wechselkurse ergeben. Es ist auch nicht anzunehmen, daß der Verkehr sich einen solchen Zwang gefallen lassen würde. Der Erfolg derartiger Clearinganordnungen würde also der sein, daß das aus Kompensationsgründen zur Zahlung an C verpflichtete Land A, dessen Wechselkurse eine Regulierung in Gold nicht notwendig machen, die Regulierung mit Goldsurrogaten (Devisen) bewirken würde. Die Folge davon wäre, daß das Land C, das von dem Schuldnerland B nach dem Stande der für C und B maßgeblichen Wechselkurse eine Goldsendung zu erwarten hatte, keinen Goldzufluß erfährt, sondern mit Surrogaten von A befriedigt wird. Rechnerisch ist dadurch die Schuldbegleichung wohl vollzogen, und derjenige, der allein die allgemein volkswirtschaftlichen Interessen im Auge hat, wird sich sogar über den Erfolg des internationalen Goldclearings freuen, das durch die kompensative Verschiebung der Verpflichtung von einem Land auf ein anderes nicht nur eine, sondern zwei Goldsendungen vermieden hat, diejenige des Landes B, das C gegenüber verpflichtet war, und diejenige des Landes A, das in die Verpflichtung von B eingetreten ist.

In der Praxis aber können derartige Beeinflussungen des internationalen Zahlungsausgleichs von außerordentlichem Nachteil sein. Der Vorschlag eines Goldclearings, das derart auf die Abwickelung der internationalen Verpflichtungen einwirken kann, übersieht, daß die Währungspolitik der Notenbanken nicht selten mit zielbewußten Maßnahmen in das Getriebe des internationalen Goldverkehrs eingreifen muß, daß ein Zentralnoteninstitut gerade unter volkswirtschaftlichen Ge-

sichtspunkten gezwungen sein kann, privatwirtschaftliche Forderungen an das Ausland mit Vorbedacht zu sammeln, um sie zu gelegener Zeit zur Stärkung des heimischen Goldbestandes auszunutzen. Es sei beispielsweise an die Ereignisse des 2. Quartals des Jahres 1911 erinnert, in dem die Deutsche Reichsbank einen absichtlich angesammelten großen Bestand an englischen Pfundwechseln in London präsentierte, ohne gleichzeitig, wie üblich, Neuankäufe deutscher Papiere vorzunehmen. Damals verfolgte und erreichte die Reichsbank offensichtlich den Zweck, die englischen Guthaben einzutreiben und damit, unter Ausnutzung des günstigen Standes der Devisenkurse, ihren Goldbestand zu kräftigen, was sie nicht nur im Hinblick auf die nahenden Terminansprüche, sondern auch mit Rücksicht auf das durch die lebhafte wirtschaftliche Aufwärtsbewegung veranlaßte ständige Anwachsen des Kreditbegehrs von Handel und Industrie tun mußte. Hätte nun ein internationales Goldclearing die Reichsbankforderungen einem anderen Lande zur Begleichung überwiesen, das seinerseits England gegenüber, nicht aber Deutschland gegenüber goldzahlungspflichtig war, dessen Kurse für deutsche Wechsel also die Bezahlung mit Devisen nahegelegt hätten, so wären die deutschen Forderungen zwar beglichen worden, eine Kräftigung der deutschen Goldvorräte aber, die gerade im Augenblick not tat, wäre nicht erreicht worden.

Der Plan des Goldclearings übersieht eben ganz, daß die Goldwanderungen zwischen den Ländern vielfach unter nationalwirtschaftlichen Gesichtspunkten notwendig sind, und geht von der falschen Voraussetzung aus, daß Goldsendungen nur der Ausdruck und die Folge schwerfälliger Zahlungsgepflogenheiten, gewissermaßen nur ein lästiges Übel seien. Unsere im internationalen Verkehr gebräuchlichen handlichen Goldsurrogate, die Devisen, erhalten ihren Wert nur dadurch, daß sie einwandfreie Goldforderungen verkörpern, daß der Besitz eines solchen Surrogats die Möglichkeit, jederzeit Gold dafür zu beziehen, unbedingt gewährleistet. Diese Möglichkeit aber würde, wie wir eben gesehen haben, durch den Zwang, den ein Goldclearing auf den zwischenländischen Verkehr ausüben würde, vielfach beschnitten werden.

Ebenso hinderlich könnte das Goldclearing in den bereits oben erwähnten Fällen sein, in denen ein Land in einem anderen eine Goldanleihe begibt. Ist der Erlös dieser Anleihe zu währungsreformatorischer Verwendung bestimmt, dann wird das Schuldnerland abmachungsgemäß darauf bestehen, daß der Gegenwert der Emission in Gold beigebracht wird. Eine kompensative Verschiebung solcher Verpflichtungen kann aber auch hier, wie soeben angedeutet, die vertragsmäßige Goldlieferung ganz oder teilweise vereiteln.

Schließlich muß auch darauf noch hingewiesen werden, daß eine Abrechnungsstelle für Goldsendungen die Verteilung der Neuproduktion ganz erheblich erschweren würde. Nur wenige Länder sind im Besitz ergiebiger Fundstellen des gelben Metalles. Um die sich in diesen Ländern, unter denen England die erste Rolle spielt, ständig sammelnden Minenzufuhren müssen sich die Gold nicht produzierenden Länder bemühen. Und wenn sie, wie das oft geschieht, ohne Rücksicht auf den Stand ihrer Zahlungsbilanz, ohne Rücksicht auf die Wechselkursentwicklung, zu Goldkäufen schreiten, so kann ihnen das Clearingprinzip vielfach nur hinderlich sein. So lange nicht alle Länder feste unvermehrbare Goldbestände haben, oder ein jedes gleichmäßig seinen eigenen Produktionszufluß hat, so lange sich die gesamte Goldproduktion der Welt auf dem einzigen Goldmarkt, London, sammelt und von dieser einen Stelle aus verteilt wird, so lange das volkswirtschaftliche Interesse nicht auf die Erhaltung der vorhandenen Goldbestände beschränkt ist, so lange vielmehr volkswirtschaftliche Interessen an der Erwerbung von Gold bestehen, so lange ist ein Prinzip, das die Goldströmungen — wenn auch nur in beschränktem Maße — aufhalten will, außerordentlich bedenklich. Es unterstützt das Interesse an der Erhaltung der nationalen Goldvorräte, schädigt aber gleichzeitig das volkswirtschaftlich ebenso wichtige Interesse an der Erwerbung gelben Metalls.

Aus diesen Überlegungen geht hervor, daß ein internationales Goldclearing nicht nur den berechtigten Forderungen, die man an eine neue internationale Zahlungsmodalität stellen muß, nicht gerecht wird, sondern sogar die bisherigen klaren und gangbaren Wege des Zahlungsverkehrs unübersichtlich und zum Teil ungangbar macht. Das Goldclearing verkörpert ein zugunsten volkswirtschaftlicher Interessen erhobenes Prinzip, durch dessen Starrheit indes andererseits der Volkswirtschaft der beteiligten Länder die schwersten Schädigungen zugefügt werden können und der privatwirtschaftliche Verkehr keine Erleichterungen, sondern Erschwerungen erfährt.

Die theoretische Betrachtung mag einer solchen Institution wohl eine gute Wirkung beimessen, die Praxis aber würde sehr bald ergeben, daß die ökonomischen Erfolge eines Goldclearings nur unverhältnismäßig geringe sein können. Außerdem stellen sich seiner Schaffung schwerwiegende Hindernisse entgegen. Diese Tatsachen genügen, um das Projekt zu einer phantastischen und unbrauchbaren Idee zu stempeln.

Die Grofseinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine Hamburg und ihr Lager in Mannheim.

Von Franz Goeppel, Straßburg.

(Fortsetzung.)

II. Das geschäftliche Leben in der Großeinkaufsgesellschaft.

1. Die Warengattungen, mit denen sich die Großeinkaufsgesellschaft befaßt.

Bevor dazu übergegangen werden kann, die Beschaffung und Verteilung der Waren bei der Groß-

einkaufsgesellschaft zu behandeln, ist es notwendig, sich darüber ein Bild zu machen, mit welchen Warengattungen wir es bei der Großeinkaufsgesellschaft zu tun haben. Es wäre ein Irrtum zu glauben, daß sich die Großeinkaufsgesellschaft nur mit den gebräuchlichsten Nahrungs- und Genußmitteln befaßt. Nein, sie hat ihre Arme schon weit ausgestreckt und zieht immer neue Artikel in den Kreis ihres Geschäftsbereiches. Alle Artikel aufzuzählen, mit denen es die Großeinkaufsgesellschaft gegenwärtig zu tun hat, ist an dieser Stelle unmöglich. Eine Preisliste, die jährlich einmal erscheint, orientiert die Konsumvereine (neben dem Preis) darüber, welche Artikel sie alle von der Großeinkaufsgesellschaft beziehen können. Es seien hier nur einige wenige Warenarten genannt, die zeigen sollen, wie groß das Warengebiet der Großeinkaufsgesellschaft ist: Neben Kolonialwaren, Genußmitteln, Manufakturwaren, verkauft die Großeinkaufsgesellschaft (bezw. sie vermittelt den Verkauf) Maschinen aller Art, namentlich für die Eigenproduktion der Konsumvereine, ganze Ladeneinrichtungen für die Konsumvereine, Lederwaren, alle möglichen Artikel der Holzindustrie, Kinderspielzeuge, Grammophone, Nähmaschinen, Fahrräder, Automobile. Natürlich betreibt sie in derartigen Artikeln, wie wir später hören werden, nicht immer Propergeschäfte, sondern vielfach Kommissionsgeschäfte.

Um nun bei der Vielseitigkeit ihres Bereiches Übersicht und eine ordnungsmäßige Geschäftsführung zu erreichen, hat die Verwaltung der Großeinkaufsgesellschaft ihr gesamtes Geschäftsgebiet in verschiedene Branchenabteilungen zergliedert. Diese einzelnen Branchenabteilungen, nach Buchstaben A—L benannt, stellen gewissermaßen jede für sich, ein ganz selbständig arbeitendes und in sich abgeschlossenes Spezialgeschäft dar.

Hier sei gleich erwähnt, daß für den Verkehr mit der Buchhaltung, Bank, Kasse usw. ebenfalls wieder besondere Abteilungen errichtet sind, so daß wir folgende, gegenwärtig geltende, innere Organisation des Geschäftsgebietes der Großeinkaufsgesellschaft bekommen:

Abteilung A: Südfrüchte, ganze Gewürze, Hülsenfrüchte, Sämereien usw., Importartikel.
Abteilung B: Butter, Eier, Salz, Käse, Fleisch- und Wurstwaren, Fischwaren usw.
Abteilung C: Alle Fabrikations- und andere Artikel, soweit nicht den übrigen Abteilungen zugeteilt; Petroleum, Brennmaterialien.
Abteilung D: Manufaktur- und Kurzwaren, Schuhwaren.
Abteilung E: Zucker, Schmalz, Heringe, Honig, Sirup.
Abteilung F: Getreide und Mühlenfabrikate.
Abteilung G: Speise- und Brennöl, Marmeladen, Früchte- und Gemüsekonserven, Fruchtsirupe, Kartoffeln, Zwiebeln usw.
Abteilung H: Rohkaffee, Röstkaffee.
Abteilung I: Maschinen, Geschäftsinventar, Wirtschaftsbedarfsartikel.
Abteilung K: Kakao und Schokolade, Tee, Biskuits und Kakes, Zitronat und Orangeat, Zuckerwaren usw.
Abteilung L (Eigenproduktion): Seifen, Zigarren, Zündhölzer.
Abteilung Spedition: Verfrachtung, Verzollung, Transportversicherung.
Bankabteilung.
Kasse.
Abteilung Zentralbuchhaltung.
Abteilung für Verwaltungssachen: Allgemeine Verwaltung, Personalangelegenheiten, Versicherungswesen, Steuersachen, Statistik, Bau- und Grundstücksangelegenheiten.
Laboratorium { Hamburg, Seifenfabrik Groeba.

Als weiteres Glied der Organisation schloß sich in diesem Jahre an:

ein Architektenbureau mit einem Architekten, einem Ingenieur und Gehilfen.

Das Architektenbureau hat den Zweck, die eigenen Betriebe der Großeinkaufsgesellschaft zu kontrollieren, Pläne zu Verbesserungen, Vergrößerungen und Neubauten vorzubereiten. Der dem Architektenbureau beigegebene Maschineningenieur hat die Aufgabe, die eigenen maschinellen Anlagen zu kontrollieren, maschinelle Neuanlagen mitzubearbeiten und auch die Vereine auf deren Wunsch bei Errichtung oder Erweiterung von maschinellen Anlagen in ihren Produktivbetrieben (namentlich Bäckereien) zu beraten.

Im Interesse einer prompten und gewissenhaften Erledigung aller Geschäfte sind die Vereine dringend angehalten, alle ihre Anfragen, Bestellungen, Reklamationen, soweit sie nach Hamburg selbst gehen (und nicht an die Inlandslager) immer für jede Abteilung auf ein besonderes Blatt zu schreiben, damit dieselben sofort nach Eingang den betreffenden Abteilungen zur Erledigung zugewiesen werden können. Zu diesem Zweck hat die Großeinkaufsgesellschaft für alle Abteilungen besondere Blocks, die in hübschen Kästchen den Vereinen gratis zur Verfügung stehen, anfertigen lassen, auf denen die Branchen deutlich vermerkt sind. Geht also eine Bestellung z. B. die Abteilung H an, so hat der Konsumvereinsgeschäftsführer ein Blatt des H-Blockes abzutrennen, seine Bestellung darauf zu vermerken und nach Hamburg zu senden. In Hamburg wird das Blatt sofort der Abteilung H zugewiesen, und dort verarbeitet.

Die Umsätze einiger weniger Artikel mögen ein Bild davon geben, um welch gewaltige Warenmassen es sich bei einzelnen Warengattungen im Geschäfte der Großeinkaufsgesellschaft handelt.

1912 betrug der Umsatz in Mehl, Getreide und

Futterartikeln	800000 dz
Zucker	665125 z
Malzkaffee	1500000 kg
Margarine	12000000 kg
Petroleum	38220 t[1])

[1]) $^1/_{20}$ vom Gesamtkonsum Deutschlands.

2. Die Warenbeschaffung.

Bei der Warenbeschaffung ist es der Großeinkaufsgesellschaft natürlich darum zu tun, möglichst billig und möglichst gut zu kaufen. Gerade auf die Qualität legt sie ein großes Gewicht und führt meist — so namentlich in Lebensmitteln — nur die besseren Sorten. Zur Untersuchung von Waren hat sie 1911 in Hamburg ein eigenes chemisches Laboratorium eingerichtet, das eine ständige Kontrolle über die gelieferten Waren ausübt.

a) Eigenproduktion.

Die höchste Vollendung ist für die Warenbeschaffung natürlich in der Eigenproduktion gegeben.

Wie bereits ausgeführt, war durch die Änderung des Gesellschaftsvertrags 1903 die rechtliche Grundlage für die Eigenproduktion der Großeinkaufsgesellschaft gegeben. 1903 tauchte das Projekt einer Errichtung einer Seifenfabrik auf. Entscheidend dafür, gerade mit der Herstellung von Seife den ersten Schritt zur Eigenproduktion zu tun, war die Erwägung, daß mit der Eigenproduktion solcher Gegenstände zu beginnen sei, für die große Nachfrage vorhanden ist, und deren Natur es gestattet, auch bei zentralisierter Produktion die Anforderungen der verschiedensten Gegenden Deutschlands zu erfüllen. Zunächst war als Ansiedelungsort Aken an der Elbe in Aussicht genommen. Da aber hier der Großeinkaufsgesellschaft enorme Schwierigkeiten aller Art gemacht wurden, wurde die Seifenfabrik in Gröba-Riesa errichtet und 1910 eröffnet. Es werden hier nicht nur Seifenfabrikate, sondern auch alle möglichen Arten von Seifenpulver, Sauerstoffwaschmittel usw. hergestellt.

Der Umsatz der Seifenfabrik stellt sich folgendermaßen dar:

	M	Div. Seifenfabrikate	Toiletteseifen
1911	4686200	9579741 kg	25837 gros
1912	5539700	11164044 „	31494 „

Das Gesamtpersonal betrug Ende Dezember 1912 227 Personen.

Die Anzahl der kaufenden Vereine war 1163. Mit der Errichtung einer zweiten Seifenfabrik in Düsseldorf ist bereits begonnen worden.

Seife war auch der erste Artikel, dem sich die Eigenproduktion der englischen Großeinkaufsgesellschaft zuwandte. 10 Jahre nach ihrer Gründung errichtete sie ihre erste Seifenfabrik.

Weiter besitzt die Großeinkaufsgesellschaft zurzeit drei Zigarrenfabriken in Frankenberg, Hamburg und Hockenheim, die seit dem 1. Januar 1910 im Betrieb sind. Die Zahl der Arbeiter und Arbeiterinnen betrug 1912 in den 3 Fabriken zusammen 879.

Für die Herstellung von Kautabak besitzt die Großeinkaufsgesellschaft seit dem 1. Januar 1913 eine eigene Kautabakfabrik in Nordhausen. An diesem Tage ging „die Nordhäuser Kautabakarbeitergenossenschaft" mit sämtlichen Aktiven und Passiven in den Besitz der Großeinkaufsgesellschaft über. Der Umsatz der Genossenschaft war 1912 M 354000, beschäftigt waren 60 Personen.

Ebenso waren seinerzeit die drei Zigarrenfabriken aus selbständigen Genossenschaften eigene Produktivbetriebe der Großeinkaufsgesellschaft geworden. Diese Art des Übergangs von für die Großeinkaufsgesellschaft liefernden Genossenschaften zu Eigenproduktivbetrieben der Großeinkaufsgesellschaft ist sehr bemerkenswert, da dieser Fall auch in Zukunft noch des öftern eintreten dürfte.

Der Gesamtumsatz in Zigarren- und den anderen Tabakfabrikaten betrug:

1910	M 2145569
1911	„ 2699606
1912	„ 3365000

In Lauenburg an der Elbe wurde eine Zündholzfabrik erworben, in der nach umfangreichen Neubauten Ende 1912 mit der Herstellung von Zündhölzern begonnen wurde. Auf Grund des Zündholzsteuergesetzes beträgt das auf die Fabrik entfallende Vollkontingent eine Jahresproduktion von 3052 Kisten à 1000 Pakete. Von diesem Vollkontingent dürfen zurzeit bundesrätlicher Verordnung[1]) gemäß nur 1860 Kisten pro Jahr angefertigt werden. Da aber der Gesamtbedarf an Zündhölzern für die Großeinkaufsgesellschaft viel größer ist, so ist sie in diesem Artikel trotz der Eigenproduktion noch auf andere Fabrikanten angewiesen.

Beschäftigt waren in der Zündholzfabrik 45 Personen.

Seit kurzer Zeit besitzt die Großeinkaufsgesellschaft auch eine eigene Mostrichfabrik in Gröba-Riesa, die sich mit der Herstellung von Senf aller Art befaßt.

Es sei hier versucht, nachzuspüren, welche Faktoren bei der Wahl des Standortes für die Produktivbetriebe der Großeinkaufsgesellschaft mitgespielt haben. Für die Seifenfabrik war zunächst Aken an der Elbe in Aussicht genommen worden. Aken ist ausersehen worden wegen seiner günstigen Lage im Mittelpunkte Deutschlands; es liegt an der Elbe und ist durch die Cöthen—Akener Bahn mit der wichtigen Eisenbahnstrecke Magdeburg—Leipzig verbunden. Gleich von Anfang an aber wurden hier der Errichtung der Seifenfabrik die größten Schwierigkeiten in den Weg gelegt. Gegen den nötigen Gleisanschluß des erworbenen Grundstückes an die Staatsbahn protestierten vier und gegen die Konzessionierung der Seifenfabrik acht meist von Be-

[1]) Die Zündwarenkontingentierung. (Berlin, 27. Februar.) Der Bundesrat hatte auf Grund des Paragraphen 13 der Zündwarenkontingentierungsordnung durch Beschluß vom 26. Juni 1913 bestimmt, daß die Zündwarenfabriken für das Betriebsjahr 1913/14 45 v. H. ihrer Kontingente herstellen dürfen. Da der Absatz im laufenden Betriebsjahre nicht den Erwartungen der Industrie entsprach, und die Spannung zwischen Herstellung und Bedarf zu groß geworden war, hat der Verein deutscher Zündholzfabrikanten wiederholt und dringend um eine weitere Herabsetzung des Kontingents gebeten. Wie die „Neue politische Korrespondenz" erfährt, hat der Bundesrat jetzt dieser Bitte entsprochen und den im laufenden Betriebsjahr herstellbaren Kontingentsanteil auf 40 v. H. festgesetzt. Gleichzeitig sind auch die ungekürzten Kontingente der gemäß Paragraph 14 der Kontingentierungsordnung begünstigten Fabriken um 5 v. H. herabgesetzt worden.

hörden eingereichte Eingaben. Die Gründe, die gegen die Errichtung des Unternehmens angeführt wurden, waren teilweise recht kleinlich. Als Hauptgründe wurden ins Feld geführt die erheblichen Gefahren, Nachteile und Belästigungen für das Publikum durch Rauch und Gerüche und namentlich die Gefahren der Abwässer. Der tiefere Grund aber, der sich namentlich im Zeitungskampfe widerspiegelte, war die Besorgnis, ein genossenschaftlicher Produktivbetrieb, wie ihn die Großeinkaufsgesellschaft hier errichten wollte, könne für eine Stadtgemeinde keinen Nutzen, sondern nur Schaden bringen. Die genossenschaftliche Produktion, so wurde in einer Magistratssitzung ausgeführt, bedrohe einen großen Teil des Mittelstandes mit Untergang, verletze somit das Staatswohl und das Bestreben der Regierung, den Mittelstand, insbesondere den Handwerkerstand, zu schützen. Nach beinahe zweijährigem Prozessieren, Streiten und Verhandeln gelangte aber schließlich die Großeinkaufsgesellschaft doch in den Besitz der Konzession für eine Seifenfabrik in Aken. Die Großeinkaufsgesellschaft dachte aber bereits gar nicht mehr daran, ihre Seifenfabrik in Aken zu errichten, um nicht Gefahr zu laufen, auch weiterhin als lästiger Eindringling behandelt und bei der Bauausführung und dem späteren Betriebe auf jegliche Weise schikaniert zu werden. Sie hatte bereits, während der Kampf noch tobte, Umschau nach einem anderen Platze gehalten und glaubte einen solchen in Zerbst in Anhalt gefunden zu haben. Hier brach der gleiche Kampf um die Konzession wieder los. Auch hier wurden so ziemlich die gleichen Gründe gegen das Unternehmen ins Feld geführt. Der Erfolg war, daß hier in Zerbst die Konzession verweigert wurde. Sofort begann nun wieder die Umschau nach einem neuen geeigneten Terrain. Von verschiedenen Stadtgemeinden, die offenbar anderer Ansicht als Aken und Zerbst waren, waren Einladungen und Angebote eingelaufen. Man hatte aber nun inzwischen einen anderen Niederlassungsort in Aussicht genommen. Der Ort war das Riesa an der Elbe benachbarte Gröba. In Sachsen, mitten im Gebiete der meisten und bedeutendsten Konsumvereine und zugleich an der Elbe, die die billige Wasserfracht für die Einfuhr der Roh- und Ausfuhr der Fertigprodukte anbot, gelegen, schien es als Niederlassungsort für die Seifenfabrik sehr geeignet. Auch die wichtige Abwässerfrage schien hier keine Schwierigkeiten zu bieten, da die Gemeinde Gröba eine Schleusenanlage hergestellt hatte, die für Aufnahme von Fabrikwässern eingerichtet war, und die gesamten Abwässer vor der Einmündung in die Elbe noch einmal einer Klärung unterzog. Nach der ganzen Sachlage waren auch hier von der Gemeindeverwaltung keine Schwierigkeiten zu erwarten. Die Riesaer Hafenarealgesellschaft Gröba-Riesa bot der Großeinkaufsgesellschaft zu billigem Preise einen Teil ihres Terrains an. Der Anschluß an den Riesaer Hafen war durch ein Gleis zu erreichen. Dieser Gleisanschluß wurde ohne weiteres genehmigt und auch die Konzession, gegen die sich nur eine, aber bald wieder zurückgezogene, Eingabe richtete, erteilt.

Die dargelegten Vorgänge zeigen, in welch hohem Maße bei einer Gründung, die einer Bewegung entspringt, welche nicht bei allen Schichten und Parteien Anklang und Sympathien findet, Gunst und Ungunst der Bevölkerung die Wahl des Standorts beeinflussen kann. —

Die Zigarrenfabriken gingen, wie bereits hervorgehoben, aus früheren selbständigen Genossenschaften hervor. Die Genossenschaften andererseits aber waren dadurch entstanden, daß die der Genossenschaft angehörenden Arbeiter, die früher im Dienste von Fabrikanten standen, streikten, die Arbeit dauernd niederlegten und sich sodann zu einer selbständigen Genossenschaft zusammenschlossen. Wir finden sämtliche drei Tabakarbeitergenossenschaften in bekannten Tabakindustriegebieten: Frankenberg, Hamburg und Hockenheim. Als nun die drei Genossenschaften als Eigenproduktivbetriebe von der Großeinkaufsgesellschaft übernommen wurden, war für die Großeinkaufsgesellschaft der Standort ihrer Etablissements gegeben; sie übernahm die Fabrikgebäude der Genossenschaften in Frankenberg, Hamburg und Hokenheim. Hier, an Orten, wo die Tabakindustrie zu Hause ist, ist auch stets die begründete Aussicht vorhanden, gut qualifizierte Arbeiter in die Betriebe zu bekommen.

Ganz dieselben Verhältnisse finden sich bei der Kautabakfabrik in Nordhausen. Auch hier zunächst eine selbständige Genossenschaft, die sich aus ausgesperrten Arbeitern rekrutiert, in einem Gebiete, das ob seiner Kautabakindustrie bekannt ist, in Nordhausen. Die Großeinkaufsgesellschaft übernahm das ganze Etablissement und damit war für sie der Standort des neuen Produktivzweiges gegeben. Auch hier war also die Rücksichtnahme auf den Standort des übernommenen genossenschaftlichen Betriebes maßgebend.

Bei der Zündholzfabrik in Lauenburg waren für die Wahl des Standortes der Fabrik die gesetzlichen Bestimmungen entscheidend. Neue Zündholzfabriken dürfen zur Zeit nicht erbaut werden; so hatte also die Großeinkaufsgesellschaft, wollte sie einen derartigen Betrieb ihr eigen nennen, keine andere Wahl, als eine Zündholzfabrik aufzukaufen, um hier nach Vornahme wesentlicher Verbesserungen im Betriebe für ihren eigenen Bedarf zu produzieren.

Die Mostrichfabrik kam nach Gröba-Riesa, weil hier die Großeinkaufsgesellschaft gleich bei der Erbauung der Seifenfabrik ein genügend großes Gelände aufgekauft hatte, um an diesem günstig gelegenen Punkte mit der Zeit noch einige weitere Etablissements zu errichten. Auch die Teigwarenfabrik und eine Kistenfabrik großen Stils haben in Gröba-Riesa ihren Standort bekommen.

Für die nächste Zukunft ist in Aussicht genommen die Errichtung einer Fabrik chemisch-technischer Artikel. Der Plan, in Gröba-Riesa eine Dampfmühle zu errichten, wurde wieder fallen gelassen, weil sich bei näherer Prüfung der Frage ergab, daß die

einzelnen Gegenden Deutschlands so verschiedene Mehlsorten und Mahlarten aufweisen, daß sich eine Konzentration der Produktion in diesem Zweig nicht durchführen ließe[1]).

In welchem Umfang die Eigenproduktion möglich ist, zeigt uns das Beispiel der britischen Großeinkaufsgesellschaften, die, wie bereits zu Anfang ausgeführt, Dutzende von Fabriken aller Art betreiben. Der Großeinkaufsgesellschaft stehen also hier noch weite Gebiete offen. Ein Hemmnis wird sich der Eigenproduktion der deutschen Großeinkaufsgesellschaft zwar wohl immer entgegenstellen und das ist die Geschmacksrichtung, die in den einzelnen Gegenden Deutschlands in vielen Artikeln eine ganz verschiedene ist, und die das Zustandekommen einer genügend breiten Basis für den Übergang zur Eigenproduktion erschwert.

Die Vorteile und Nachteile der Eigenproduktion für die Großeinkaufsgesellschaft sind etwa folgende:

Ein Nachteil — rein privatwirtschaftlich, also in bezug auf die Höhe der Rentabilitätsrate, gedacht — ist es, daß sie höhere Löhne und bessere Arbeitsbedingungen gewähren muß als sie im allgemeinen der Privatunternehmer gibt; die Herstellungskosten werden dadurch erhöht, aber gerade in dieser Beziehung erwartet man von einem genossenschaftlichen Unternehmen etwas Musterhaftes[2]). Andererseits ist aber die Großeinkaufsgesellschaft den meisten Privatunternehmern gegenüber dadurch im Vorteil, daß sie infolge ihrer Kapitalkraft und Kreditfähigkeit mehr im großen und auch zu niedrigeren Preisen einkaufen und günstige Marktkonjunkturen besser ausnützen kann. Ein großer Vorteil gegenüber den Privatunternehmern besteht darin, daß die Großeinkaufsgesellschaft nicht mit besonderen Verkaufsspesen zu rechnen hat. Der Vertrieb der Eigenprodukte wird von den ständigen Vertretern der Großeinkaufsgesellschaft, auf die wir später noch zu sprechen kommen, mit übernommen, so daß besondere Vertreter und Reisende erspart sind. Nur für die Vertreibung der Tabakfabrikate ist ein Spezialreisender eingestellt. Auch mit Verlusten in irgendwelchem nennenswerten Umfang hat die Großeinkaufsgesellschaft bei den Konsumvereinen nicht zu rechnen.

b) Bezug von Konsumvereinen.

Selbstverständlich hat die Großeinkaufsgesellschaft ein Interesse daran, bei ihrem Warenbezug, wenn es möglich und in der Natur der Sache gegeben ist, diejenigen wirtschaftlichen Gebilde zu berücksichtigen, die ihr ihrem Wesen nach nahestehen, und so berücksichtigt sie in erster Linie die Produktivbetriebe der Konsumvereine; so z. B. bezog die Großeinkaufsgesellschaft 1912

Erzeugnisse von der Mühle und Schlächterei des Konsumvereins Leipzig-Plagwitz im Betrage von M 136 351;

Erzeugnisse von der Schlächterei des Konsumvereins „Produktion“ in Hamburg im Werte von M 714 664;

Erzeugnisse vom Konsumverein Schney an Korbwaren im Werte von M 48 300;

Erzeugnisse von der Konsum- und Produktivgenossenschaft Schönheide an Bürstenwaren im Werte von M 137 675.

c) Bezug von sonstigen Genossenschaften.

In zweiter Linie stehen der Großeinkaufsgesellschaft nahe die genossenschaftlichen Betriebe aller Art. So bezog sie 1912

Erzeugnisse von der Produktivgenossenschaft der Schneider in Dresden im Werte von M 266 000;

Erzeugnisse von den Genossenschaftsschuhfabriken im Werte von M 448 000;

Erzeugnisse von den Genossenschaftswebereien Grunewalde und Hof im Werte von M 573 500.

Weiter gehört hierher der Bezug

von Erzeugnissen verschiedener Molkereien und Käsereien im Werte von M 2 272 754.

Von Landwirtschaftlichen Genossenschaften und Konsumvereinen bezog die Großeinkaufsgesellschaft Erzeugnisse im Werte von M 37 000.

d) Internationaler Güteraustausch unter den Großeinkaufsgesellschaften der einzelnen Länder.

Auch ein internationaler Verkehr unter den Großeinkaufsgesellschaften der verschiedenen Länder wurde schon ziemlich bald angebahnt, doch ist dieser Verkehr verhältnismäßig geringfügig geblieben. Der Entwicklung eines internationalen Güteraustausches der einzelnen Großeinkaufsgesellschaften stehen eben die Zollschranken und ebenso die verschiedenen Geschmacksrichtungen hindernd entgegen. 1912 wurden von der deutschen Großeinkaufsgesellschaft nur von der Cooperative Wholesalde Society Waren bezogen, und zwar nur im Werte von M 24 190.

Der Warenbezug von den genossenschaftlichen Organisationen des In- und Auslandes bezifferte sich 1912 zusammen auf M 5 634 970.

e) Das Propergeschäft im freien Markt.

Außer diesen genannten Bezugsquellen ist die Großeinkaufsgesellschaft auf den freien Markt angewiesen. Natürlich ist es ihr Bestreben, möglichst immer nur aus erster Hand zu kaufen, einerseits Auslandswaren möglichst direkt zu importieren und andererseits Inlandserzeugnisse unter Ausnutzung der Konjunkturverhältnisse und Ausschaltung jedweder Zwischenhand wie Vermittler gegen Provision und dergl. durch große Abschlüsse möglichst billig einzukaufen.

f) Kommissionsgeschäfte.

Nicht alle Waren vertreibt die Großeinkaufsgesellschaft im Propergeschäft, sehr viele nur im Kommissionsgeschäft, d. h. sie trifft mit den einzelnen

[1]) Dazu kommt vielleicht die nicht gerade günstige allgemeine Lage der Mühlen.

[2]) Jetzt schon spielt die Großeinkaufsgesellschaft als Arbeitgeberin eine bedeutende Rolle. In der Warenverteilung beschäftigt sie 497, in der Warenherstellung 1235, zusammen am 31. Dezember 1912 1732 Personen.

Fabrikanten Vereinbarungen, auf Grund deren sich die Fabrikanten verpflichten, ihre Waren zu einem bestimmten Preise (meist Originalfabrikpreis) den bestellenden Konsumvereinen, die Mitglied der Großeinkaufsgesellschaft sind oder von der Großeinkaufsgesellschaft Waren beziehen, abzugeben und der Großeinkaufsgesellschaft für ihre Vermittlung eine Umsatzprovision zukommen zu lassen.

Es hat natürlich für die Großeinkaufsgesellschaft oft einen schweren Kampf gekostet, einerseits sich die billigen Preise bei den Fabrikanten zu erringen und andererseits das Recht zu erhalten, die Preise für die Konsumvereinsmitglieder so festzusetzen, wie es der Großeinkaufsgesellschaft und den Konsumvereinen beliebt, unabhängig von der Fabrik des erzeugten Artikels.

Namentlich kam es zu einem schweren Konflikt mit den Fabrikanten des Markenartikelverbandes. Dieser Verband stellt die Bedingungen, daß im Detailhandel die von den ihm angehörenden Fabrikanten festgesetzten Mindestdetailpreise eingehalten werden und im Falle der Zuwiderhandlung dem betreffenden Abnehmer die Lieferung gesperrt wird, und zwar von sämtlichen dem Markenschutzverband zugehörigen Fabrikanten solange, bis er sich zur Einhaltung des vorgeschriebenen Verkaufspreises versteht. Auch mit der Großeinkaufsgesellschaft wollte der genannte Verband seine Kräfte messen und forderte von ihr die Anerkennung eines Grossistenreverses, nachdem sie bei Konventionalstrafe verpflichtet sein sollte, die vorher genannten Bedingungen des Verbandes ihren Kunden aufzulegen. Der Revers wurde von der Großeinkaufsgesellschaft nicht angenommen; es kam zum Bruch. Es sei hier bemerkt, daß einige Fabrikanten, die den Ausgang des Kampfes voraussahen und diese Kundschaft doch nicht missen wollten, gleich als die Weigerung der Großeinkaufsgesellschaft bekannt wurde, aus dem Verbande austraten. Die Konsumvereine gingen Hand in Hand mit der Großeinkaufsgesellschaft. Es wurden nun womöglich gleichgute Ersatzfabrikate eingeführt und die Konsumenten in Wort und Schrift aufgeklärt. Schließlich beschloß der Vorstand des Markenartikelverbandes, das Verkaufsverbot aufzuheben. Der Kampf, der etwas über ein Jahr gedauert hatte (Ende 1906 bis Mitte Januar 1908) war damit beendet, der Sieg auf Seiten der Großeinkaufsgesellschaft im Verein mit den Konsumvereinen. Bis heute steht die Großeinkaufsgesellschaft der deutschen Konsumvereine als einzige Siegerin über den Markenartikelverband da. Die Versuche anderer Vereinigungen, den Kampf mit dem Verbande aufzunehmen, sind bis jetzt immer kläglich gescheitert.

Die Großeinkaufsgesellschaft vertreibt viele Fabrikate nicht unter dem Namen der Fabriken, sondern unter ihrem eigenen, d. h. unter der Schutzmarke G. E. G. (Groß-Einkaufs-Gesellschaft), die seit 1904 als eigenes Warenzeichen von der Großeinkaufsgesellschaft eingeführt ist. Es sind G.E.G.-Artikel geworden; für deren einwandfreien Inhalt die Gesellschaft bürgt. Sie stellt den Fabriken, wo es angängig ist, sogar ihre eigene G.E.G.-Packung, und es ist interessant zu sehen, wie Artikel, die sonst einen bekannten Namen tragen, in ganz gleicher Beschaffenheit unter dem Namen G.E.G. in die Hände der Kunden gelangen. Alle Ausgaben für Reklame, Reisevertreter usw. fallen hierbei für die Fabriken weg, so daß schon aus diesem Grunde für sie die Festsetzung eines billigeren Preises der Großeinkaufsgesellschaft gegenüber möglich ist. Andererseits bietet das Zeichen G. E. G. dem Fabrikanten einen gewissen Schutz vor den Vorwürfen der Ungerechtigkeit von seiten seiner übrigen Kundschaft, die wohl unvermeidlich wären, wenn er sein Fabrikat unter demselben Namen und in gleicher Beschaffenheit mit so ganz verschiedenen Preisen auf den Markt bringen würde.

Für die Großeinkaufsgesellschaft und die Konsumvereine ist es allerdings oft sehr schwer, die Konsumenten zu überzeugen, daß die Qualität der Ware, die jetzt unter dem Namen G. E. G. in ihre Hand kommt, die gleiche ist wie ehedem, als sie den Namen einer bekannten Fabrik trug.

Zum Schlusse ist hier noch zu bemerken, daß die Großeinkaufsgesellschaft im allgemeinen die Erzeugnisse solcher Fabriken bevorzugt, die ihren Arbeitern gute Löhne gewähren. Zuchthausarbeit wird aus hygienischen und sozialen Gründen von der Großeinkaufsgesellschaft prinzipiell nicht geführt.

3. Die Warenverteilung.

a) Die geographischen Bezirke, Lager und Reisevertreter.

Die Warenverteilung der Großeinkaufsgesellschaft erstreckt sich über das ganze Deutsche Reich. In allen Teilen Deutschlands sind Vereine vorhanden, die sich von der Großeinkaufsgesellschaft bedienen lassen. Um nun das mächtige Gebiet organisch bearbeiten zu können, wurde das Deutsche Reich von der Verwaltung der Großeinkaufsgesellschaft schon ziemlich früh in geographische Abteilungen oder Bezirke eingeteilt. In jedem derartigen Bezirk wurde zur Erleichterung der Bedienung mit der Zeit ein Lager errichtet, so daß sich gegenwärtig die Einteilung in Bezirke mit den einzelnen Lagern folgendermaßen darstellt:

Geograph. Abteil. I: Nordwestdeutschland, Hannover und Harz
Lager Hamburg

" " II: a) Provinz Sachsen und Anhalt
b) Thüringen
Lager Erfurt

" " III: Königreich Sachsen
Lager Gröba

" " IV: Prov. Brandenburg, Schlesien, Posen, Pommern, Ost- u. Westpreußen
Lager Berlin

" " V: Rheinprovinz und Westl. Westfalen
Lager Düsseldorf

Geograph. Abteil. VI: a) Bayern rechts vom Rhein u. Württemberg
b) Hessen, Baden, Rheinpfalz, Elsaß-Lothringen
Lager Nürnberg u. Mannheim

Ein weiteres Lager soll in nächster Zeit in Breslau errichtet werden.

Es ist nun aber nicht so, daß das einzelne Lager strikte nur den Bezirk, in dem es liegt, zu bedienen hätte, sondern, das Lager bedient eben die Vereine, für die es am günstigsten gelegen ist. Naturgemäß trifft das bei den meisten Vereinen der geographischen Abteilung zu, aber nicht für alle. So wird z. B. der Bezirk II teilweise von Hamburg aus bedient. Mannheim bedient den ganzen Teil des Bezirkes VIb und einen kleinen Teil des Bezirkes VIa. Für jeden Bezirk ist ein Reisevertreter angestellt; aber die Geschäftsroute des Reisevertreters fällt auch wieder nicht in allen Bezirken genau mit dem geographischen Bezirk zusammen. Die jetzt bestehende Einteilung in die genannten geographischen Bezirke ist also wohl veraltet; sie stimmt nicht genau auf den Reisebezirk des Vertreters und nicht genau auf den Bezirk, den das Lager zu bedienen hat. Allein, sowohl die Reiserouten der Vertreter wie die Bedienungskreise der Lager sind stets kleinen Änderungen unterworfen. Das Zustandekommen einer besseren Zugverbindung, die Errichtung einer neuen Bahnlinie und derartige Dinge sind hierfür meist maßgebend. Deshalb wäre eine stetige Umänderung der Einteilung notwendig.

Tabelle VII gibt Aufschluß über die Verteilung des Umsatzes auf die einzelnen geographischen Abteilungen.

Tabelle VII.

Umsätze der geographischen Abteilungen 1912.

	Umsatz in eig. Geschäft	Umsatz bei der G. E. G.	In % v. eig. Umsatz
Abt. I	89,9 Mill. M	22,3 Mill. M	24,8 %
IIa	32,4 „ „	9,1 „ „	27,9 %
IIb	43,6 „ „	13,5 „ „	31,0 %
III	100,1 „ „	25,5 „ „	25,5 %
IV	47,9 „ „	14,9 „ „	31,1 %
V	69,8 „ „	19,7 „ „	28,2 %
VIa	53,6 „ „	15,2 „ „	28,4 %
VIb	41,3 „ „	12,5 „ „	30,4 %
	478,6 Mill. M	132,7 Mill. M	27,7 %
Produktivgenossenschaften			
Konsumanstalten usw.		1,4 „ „	
Diverse		1,8 „ „	
	478,6 Mill. M	135,9 Mill. M	

Nun näheres über die Inlandsläger:

Bei ihrer Errichtung wird hauptsächlich Rücksicht genommen auf Punkte, wo einerseits bewegtes konsumgenossenschaftliches Leben herrscht und andererseits eine günstige Verkehrslage Aussicht auf eine gute Entwicklung bietet. Der Hauptzweck der Lager ist zu verbilligen und die Bedienung zu beschleunigen. In großen Sendungen per Schiff oder Bahn kommen die Waren an das Lager, um von hier aus in kleinen Sendungen wieder an die Konsumvereine nach Bestellung abzugehen. Die Errichtung eines Binnenlagers kann natürlich immer nur dann erfolgen, wenn bereits in dem betreffenden Bezirk ein ausreichend großer konsumgenossenschaftlicher Absatz organisiert ist. Ist aber ein solcher Absatz organisiert und ein Binnenlager errichtet, so trägt wiederum die bessere Bedienung durch das Binnenlager dazu bei, den Absatz der Großeinkaufsgesellschaft an die Konsumvereine des Bezirks zu stärken. Die einzelnen Lager führen nicht alle systematisch die gleichen Waren. Die Hauptkonsumwaren haben natürlich alle, z. B. Schmalz, Heringe, Linsen, Erbsen, Reis, Südfrüchte usw.; aber einigen Lagern sind spezielle Waren zugeteilt, die die anderen nicht führen, die also nur von ihnen bezogen werden können. So führt z. B. das Lager Düsseldorf als spezielle Ware Holländer Käse; das Lager Gröba führt als spezielle Ware Manufakturwaren. Die Abteilung D (Manufakturwaren) wurde deshalb zur Erleichterung des Geschäftes vor kurzer Zeit ganz nach Gröba verlegt. In diesen Lagern sind für ihren speziellen Geschäftszweig naturgemäß besondere Vorrichtungen und Einrichtungen getroffen, die eine sorgfältige Behandlung des betreffenden Artikels gewährleisten. Das Hamburger Lager hat eine besonders große Bedeutung, indem es in vielen Artikeln dem Verkehr mit allen Konsumvereinen dient, so namentlich in Kaffee. Es kommt hauptsächlich gerösteter Kaffee in Betracht und Röstkaffee eignet sich zum Lagern nicht. Das Lager in Hamburg nun besitzt eine eigene große Kaffeerösterei und ist so durch geschicktes Disponieren stets in der Lage, nur frisch gerösteten Kaffee zum Versand zu bringen (der Umsatz der Hamburger Kaffeerösterei betrug 1912 1600611 kg).

Sehr viele Waren gehen überhaupt über kein Lager, sondern ihre Versendung geschieht direkt ab Fabrik, Mühle usw. Der Verein bestellt allerdings bei dem Lager, das Lager aber gibt die Bestellung weiter an die Fabrik usw., von der aus dann die Sendung direkt erfolgt. Großen Vereinen ist es in manchen Artikeln oft möglich, direkte Waggonladungen zu beziehen. Solche Posten gehen natürlich der Einfachheit halber nicht übers Lager, sondern direkt vom Lieferanten, bezw. Produktionsbetriebe aus den Vereinen zu.

Die Stellung der Lager gegenüber der Verwaltung der Großeinkaufsgesellschaft ist folgende: Alle bedeutenden Käufe, Schlüsse, Vereinbarungen einerseits, alle Verkäufe an die Konsumvereine andererseits besorgt im allgemeinen Hamburg. Auch alle Preise setzt Hamburg fest, d. h. die Verwaltung in Hamburg; das Lager in Hamburg ist genau so untergeordnet wie jedes Binnenlager. Die Lager haben also im allgemeinen nur für die Verteilung der Waren zu sorgen. Trotz der Dezentralisierung durch die Errichtung der Lager hat es also die Großeinkaufsgesellschaft verstanden, durch die Zentrale in Hamburg alles in einer Hand zusammenzufassen. Andererseits aber läßt die Verwaltung in

Hamburg, um nicht zu Härten zu führen, den Zentrallagerverwaltern genügend Spielraum für ihre Betätigung. Solche Waren, die nur für den speziellen Landesteil, den das Lager bedient, in Betracht kommen, werden von dem betreffenden Lager selbständig eingekauft, da hier das Binnenlager eine bessere Beurteilung abgeben kann als Hamburg. Auch sonst kauft das Lager in gewissen Fällen ausnahmsweise selbst ein. Die Einkaufspreise aber sind der Zentrale aufzugeben und ebenso die Einkaufsfakturen ihr zuzusenden. Im allgemeinen aber gilt der Satz: Alles geht durch die Zentrale. Für die Beurteilung der Stellung des Lagers ist zu beachten, daß letzteres ein unentbehrliches Bindeglied zwischen der Zentrale und den Konsumvereinen ist; durch die enge Fühlung der Lager mit den Vereinen ist eine weitgehende Individualisierung möglich.

Aus der jährlich einmal erscheinenden Lagerpreisliste, die für die einzelnen Artikel immer die jeweiligen Bezugslager nennt, können die Vereine ersehen, von welchem Lager sie die einzelnen Waren beziehen können (bezw. ob das ihnen am nächsten gelegene Lager die betreffende Ware führt). Bestellungen, die ab Inlandlager erledigt werden, müssen von den Vereinen zweckmäßigerweise kurzerhand an diese gerichtet werden. Bei den Bestellungen an die Lager ist eine Trennung der Bestellungen nach Brancheabteilungen nicht erforderlich.

Jeder geographischen Abteilung ist ein (bezw. zwei) Reisevertreter zugewiesen. Außerdem sind noch drei Spezialreisende angestellt, zwei für Manufakturwaren und einer für Tabakfabrikate. Diese Reisevertreter haben die Kundschaft, also die Konsumvereine, zu besuchen, Warenbestellungen entgegenzunehmen, den Konsumvereinen über alles die nötigen Aufschlüsse zu geben und ihnen mit Rat und Tat an die Hand zu gehen. Damit die Vertreter nicht etwa wie andere Reisende die Konsumvereine bearbeiten, Warenarten und Warenquantitäten zu bestellen, für die sie keine Verwendung haben können, erhalten sie keinerlei Umsatzprovision, sondern nur ein festes Gehalt und Reisespesen. Es liegt der Großeinkaufsgesellschaft alles daran, die Konsumvereine, auf denen ja ihr Geschäft aufgebaut ist, zur Blüte zu bringen, und der Vertreter hat nun dafür zu sorgen, daß einzelne Konsumvereine nicht Waren einkaufen, für die sich in ihrem Geschäft ein genügender Absatz nie finden wird, oder Waren in solcher Menge auf Lager halten, daß die Rentabilität des Geschäftes dadurch erschwert wird, oder die Waren gar dem Verderb ausgesetzt sind.

Von allen Bestellungen, die dem Vertreter aufgegeben werden, fertigt er drei Kopien an; eine erhält der bestellende Verein, eine Hamburg, eine das die Bestellung ausführende Lager.

b) Preise und Zahlungsbedingungen.

Um über die Preise zu orientieren, läßt die Großeinkaufsgesellschaft wöchentlich zweimal (früher einmal, seit 1908 zweimal), und zwar Dienstag und Freitag einen Warenbericht erscheinen, der den beziehenden Konsumvereinen gratis zugeht. In diesen Warenberichten sind die jeweiligen Preise bekannt gegeben, und zwar sofern der Artikel über die Lager geht für jedes Lager besondere Preise. Die Frachtauslagen, die für die Beförderung der Ware an das Lager entstehen, gehen auf Kosten der Großeinkaufsgesellschaft, die Frachtauslagen für die Beförderung vom Lager zum Konsumverein auf Kosten des betreffenden Konsumvereins. In manchen Artikeln stellen sich die Preise für die einzelnen Zentrallager gleich, bei den meisten Waren aber sind die Frachtkosten und Spesen, die für die Beförderung der Ware an die einzelnen Lager auszulegen sind, verschiedene, und deshalb sind auch die Preise für die einzelnen Lager verschieden hoch kalkuliert. Sie stehen natürlich miteinander in derartiger Übereinstimmung, daß sich für einen Verein, dessen Bedienung z. B. gewöhnlich von Mannheim erfolgt, nie ein Bezug vom Lager Hamburg rentieren würde, obwohl der Preis für das Hamburger Lager niedriger angesetzt ist, als der Mannheimer Preis. Die Frachtkosten würden den Vorteil des niedrigeren Preises weit überholen. Im allgemeinen gilt für den Konsumverein der Preis des Tages, an dem die Bestellung einging; ging also die Bestellung z. B. Mittwoch ein, so gilt der Preis des Warenberichtes, der am Dienstag erschien. Doch absolut verbindlich sind die Preise des Warenberichtes nicht, wenigstens nicht für Waren, die täglich Preisschwankungen unterliegen. Will ein Verein eine große Bestellung machen in einem Artikel, der täglichen Schwankungen unterliegt, z. B. Schmalz, so wird er sich meist mit der Großeinkaufsgesellschaft zuvor telephonisch in Verbindung setzen, um mit ihr einen genauen Tagespreis zu vereinbaren. Bei einer kleineren unbedeutenden Bestellung hingegen wird dem Verein meist der entsprechende Warenberichtspreis berechnet werden. Die Hauptbedeutung des Warenberichtes liegt darin, daß er genau über die Marktlage der einzelnen Waren Aufschluß gibt, den Vereinen der Marktlage entsprechend zum Kauf zu- oder abrät. Durch die Beifügung eines alle 14 Tage erscheinenden Registers ist der Warenbericht noch vervollkommnet und bietet, so geordnet aufbewahrt, für die Konsumvereinsgeschäftsführer ein wertvolles Material. Der Warenbericht soll von den Konsumvereinen als vertraulich behandelt werden; es wurde nicht selten beobachtet, daß andere Kaufleute über den Inhalt des Warenberichtes besser orientiert waren, als die Geschäftsführer der Konsumvereine selbst, ein Zeichen, daß das Material, das hier zur Beurteilung der Marktlage geboten wird, ein sehr schätzenswertes ist. Außer dem Warenbericht erscheint jährlich eine Hauptpreisliste; sie hat als Preisliste eigentlich nur für solche Waren eine Bedeutung, deren Preis ein feststehender ist und keinen Schwankungen unterliegt. Dagegen bildet sie für alle möglichen sonstigen Dinge ein praktisches Orientierungsbuch.

Ferner erscheinen noch eine Reihe von Spezialpreislisten, z. B. über Manufakturwaren, Maschinen, Fahrräder, Spielzeuge, Kinderwagen usw.

Selbstverständlich werden von den Vereinen mit der Großeinkaufsgesellschaft nicht nur Tageskäufe, sondern auch Schlüsse eingegangen. Der Schlußpreis ist natürlich je nach der Größe des Schlusses ein verschiedener und wird jeweils besonders vereinbart. Bei Seife und auch teilweise bei einigen sonstigen Artikeln, so Käse, Stärke und Wolle, geht die Großeinkaufsgesellschaft mit den Konsumvereinen sogar Baisseschlüsse ein, d. h. wenn der Preis der Artikel bedeutend sinkt, so werden trotz des Schlusses den Vereinen niedrigere als die Schlußpreise gerechnet. Bei Seife gewährt die Großeinkaufsgesellschaft den Vorteil der Baisseklausel, den Vereinen in der Hauptsache wohl deshalb, um die Vereine zu veranlassen, ihre Schlüsse in Seife gleich für das ganze Jahr einzugehen, damit der Seifenfabrik der jährliche Bedarf in ungefähren Umrissen gleich bekannt ist und sie somit Gelegenheit hat, sich entsprechend einzudecken. Bei den übrigen Artikeln gewährt die Großeinkaufsgesellschaft diesen Vorteil nur, wenn auch sie ihrerseits wieder durch Baisseklausel den Rücken gedeckt hat.

Alle Preiskalkulationen erfolgen im allgemeinen, wie bereits hervorgehoben, in Hamburg, bezw. wo die einzelne Abteilung nicht in Hamburg ist, am Sitz der einzelnen Abteilung (Abteilung D in Gröba, Abteilung L, Seifen, in Gröba-Riesa). Also nur die Zentrale bestimmt Preise, nicht etwa auch die Binnenlager. Ausnahmen kommen natürlich vor. Auch alle Fakturen werden von den einzelnen Abteilungen in Hamburg (bezw. Gröba) ausgestellt, die über Versendung und Bestellung der Waren von den einzelnen Lagern genauen Bericht erhalten. (Näheres hierüber im III. Teil.)

Man hat schon den Gedanken erwogen, das Fakturieren von den einzelnen Lagern aus besorgen zu lassen, weil bei dem jetzigen Modus (Fakturierung von Hamburg aus) die Waren oft beträchtliche Zeit vor der Faktura eintreffen, was immer wieder zu Klagen Anlaß gibt. Ob die nächste Zukunft hier Wandel bringen wird, und welche Folgen für das Lager sich daraus ergeben, ist nicht leicht vorauszusehen. Große Veränderungen, namentlich in Beziehung der Stellung der Lager zur Zentrale, würde diese Verschiebung wohl nicht im Gefolge haben. Die Kontrolle der Schlüsse allerdings, die bisher ebenfalls von der Zentrale aus besorgt wird, müßte dann wohl den einzelnen Lagern zugeteilt werden.

Die Preise werden im allgemeinen der Marktlage angepaßt. Mindestens wird der Preis ÷ geschätzter Rückvergütung gleich sein müssen dem Konkurrenzpreis. Natürlich wäre hierbei dann noch die Qualität der Ware zu berücksichtigen; besonders wird bei Vertrauensartikeln auch zu höheren Preisen oft der G. E. G. der Vorzug gegeben, wobei auch die genossenschaftliche Erziehung eine Rolle spielt.

Zahlungsbedingungen.

Die Zahlungsbedingungen entsprechen im allgemeinen den usancemäßigen Zahlungsbedingungen, wie sie im Handel mit den betreffenden Artikeln üblich sind. Durch reichliche Skontogewährung wird darauf hingearbeitet, möglichst viele Barzahlungen zu bewirken. Bei Nichteinhaltung der Zahlungsfristen werden von der Großeinkaufsgesellschaft sofort Verzugszinsen berechnet. In diesem Punkte geht die Großeinkaufsgesellschaft streng vor, um hier erzieherisch zu wirken. Die Zahlungsbedingungen sind jeder Faktura aufgedruckt. Erfüllungsort für Zahlungen ist immer Hamburg.

c) Einkaufsvereinigungen und Einkaufstage.

Damit beim Einkauf noch größere Vorteile erzielt werden können, haben sich die Konsumvereine selbst zu Einkaufs-Vereinigungen zusammengeschlossen. Zurzeit gibt es deren 50. Diese Einkaufsvereinigungen sind den einzelnen geographischen Bezirken zugeteilt, so daß ein geographischer Bezirk wieder zerfällt in die verschiedenen Einkaufsvereinigungen und Konsumvereine, die keiner Einkaufsvereinigung angehören. So gehören z. B. dem Bezirk VIb (dem Bezirk, der hauptsächlich von Mannheim aus bedient wird) an:

1. Badisch-Pfälzische Einkaufsvereinigung
2. Kasseler „
3. Elsässische „
4. Hessische „
5. Oberbadische „
6. Mittelbadische „
7. Schwarzwälder „
8. Vereine, die keiner Einkaufsvereinigung angehören.

Eine Einkaufsvereinigung umfaßt durchschnittlich etwa 15 Vereine, doch gibt es auch solche bis zu 40 Vereinen. Die Einkaufsvereinigungen halten von Zeit zu Zeit (5—13 Mal im Jahr) sogenannte Einkaufstage ab unter dem Vorsitz des Leiters der Einkaufsvereinigung (es ist gewöhnlich ein Geschäftsführer eines großen Konsumvereins), der sich für diesen Tag von Hamburg Spezialofferten übermitteln läßt. Anwesend ist immer auch ein Vertreter der Großeinkaufsgesellschaft, der über die Marktlage Bericht erteilt und die Bestellungen entgegennimmt. Zweck dieser Einkaufstage ist: Wahrnehmung aller Vorteile im Einkauf. Dies geschieht einmal dadurch, daß die einzelnen kleineren und größeren Aufträge der Konsumvereine zu einer großen Order, zu einem Gesamteinkauf, zusammengelegt werden, für den selbstverständlich andere Preise in Betracht kommen können, wie für die einzelnen kleineren Aufträge. Um möglichst große Abschlüsse zu erreichen, werden einige Artikel besonders zum Gegenstand des Einkaufstages gemacht. In erster Linie kommen hierbei in Betracht die Artikel, die einen bedeutenden Konsum aufweisen, wie Zucker, Mehl, Schmalz usw., in zweiter Linie die Artikel, die gerade in der betreffenden Jahreszeit (Saison) hauptsächlich gehandelt werden (Saisonartikel); nament-

lich kommen hier in Betracht neue Ernten von Südfrüchten, Hülsenfrüchten usw., Artikel auf bevorstehende Festzeiten (Weihnachtsartikel) usw. In der Tagesordnung des Einkaufstages, die immer zuvor im Warenbericht bekannt gegeben wird, werden diese Artikel, die besonders zum Gegenstand des Einkaufstages gemacht werden, hervorgehoben, so daß den Konsumvereinsgeschäftsführern Gelegenheit gegeben ist, zu berechnen und zu überlegen, welche Quantitäten in den einzelnen Artikeln sie für den Bedarf ihres Vereins am Einkaufstage einkaufen wollen. Ein großer Vorteil läßt sich ferner dadurch erzielen, daß die Konsumvereine in Artikeln, wo verschiedene Fabrikate in Betracht kommen, sich auf ein Fabrikat einigen und darin eine gemeinsame große Order abgeben. Sodann ermöglicht dieser gemeinsame Einkauf meist die Zusammenstellung von Waggonladungen (Sammelladungen), durch welche oft ziemlich bedeutende Frachtersparnisse erzielt werden können. Ferner werden an diesen Einkaufstagen bisweilen an die einzelnen Teilnehmer Kostproben von Kaffee, Tee usw. abgegeben; von Zeit zu Zeit werden Schaustellungen bzw. kleine Warenausstellungen veranstaltet. In Betracht kommen hierbei solche Artikel, welche die Großeinkaufsgesellschaft in ihren Warenbereich neu aufgenommen hat und Artikel, die die einzelnen Geschäftsführer selten und schwer zu sehen bekommen, so namentlich Gegenstände der Abteilung I (Nähmaschinen, Fahrräder, Laden-Einrichtungen, Werkzeuge usw.). Außerdem dienen die gemeinschaftlichen Einkaufstage in besonderem Maße zu kurzen belehrenden Vorträgen und dem Gedankenaustausch über alle Erfahrungen im geschäftlichen und genossenschaftlichen Leben.

Welch große Bedeutung diese Einkaufsvereinigungen für die Großeinkaufsgesellschaft haben, zeigt Tabelle VIII.

Zum Schlusse sei hier ein Beispiel gegeben, wie und in welchem Maße sich durch Sammelladungen Frachtersparnisse für die Konsumvereine erzielen lassen.

Beispiel:

Es wurden an einem Einkaufstag in Stuttgart Linsen (neue Ernte) gekauft von

Konsumverein	Stuttgart	5000 kg
„	Cannstatt	3000 „
„	Eßlingen	1000 „
„	Möhringen	500 „
„	Obertürkheim	300 „
„	Plochingen	200 „
	Sa.	10 000 kg

I. Fall. Nachdem ein großer Posten Linsen (neue Ernte) per Schiff in Mannheim angekommen ist, wird hier an die betreffenden Vereine ein Waggon (10 000 kg) zusammengestellt. Der Waggon geht bis Stuttgart. Von Stuttgart aus gehen die einzelnen Posten den betreffenden Vereinen per Stückgut zu. Der Stuttgarter Verein sorgt für die Verteilung und Absendung der Posten und berechnet den betreffenden Vereinen hierfür 15 Pf. pro 100 kg Speditionsspesen. Der Frachtsatz für Waggonladungen von Mannheim nach Stuttgart beträgt 71 Pf. pro 100 kg. Der Stückgutfrachtsatz von

Stuttgart	nach	Cannstatt	beträgt	pro	100 kg	14 Pf.
„	„	Eßlingen	„	„	100 „	26 „
„	„	Möhringen	„	„	100 „	37 „
„	„	Obertürkheim	„	„	100 „	23 „
„	„	Plochingen	„	„	100 „	38 „

Die Frachtkosten für die einzelnen Vereine stellen sich folgendermaßen dar:

Waggonfracht + Stückgutfracht + Spesen (15 Pf. pro 100 kg)

Stuttgart
5000 kg = M 35.50 = M 35.50

Cannstatt
3000 kg = M 21.30 + M 4.20 + M 4.50 = M 30.—

Eßlingen
1000 kg = M 7.10 + M 2.60 + M 1.50 = M 11.20

Möhringen
500 kg = M 3.55 + M 1.90 + M 0.75 = M 6.20

Obertürkheim
300 kg = M 2.13 + M 0.70 + M 0.45 = M 3.28

Plochingen
200 kg = M 1.42 + M 0.80 + M 0.30 = M 2.52

II. Fall: Würden die Vereine von Mannheim aus einzeln bedient werden, so käme für Stuttgart der Frachtsatz pro 5000 kg für alle übrigen Vereine der Stückgutfrachtsatz in Betracht. Die Frachtkosten würden sich folgendermaßen darstellen:

Von Mannheim nach

Stuttgart	5000 kg	zu	M 0.78	pro	100 kg	=	M	39.—
Cannstatt	3000 „	„	„ 1.61	„	100 „	=	„	48.30
Eßlingen	1000 „	„	„ 1.71	„	100 „	=	„	17.10
Möhringen	500 „	„	„ 1.85	„	100 „	=	„	9.30
Obertürkheim	300 „	„	„ 1.67	„	100 „	=	„	5.—
Plochingen	200 „	„	„ 1.80	„	100 „	=	„	3.60

Die Frachtkosten betragen nach

Stuttgart	im 1. Falle M 35.50, im 2. Falle M 39.—	= Ersparnis M 3.50
Cannstatt	im 1. Falle M 30.—, im 2. Falle M 48.30	= Ersparnis M 18.30
Eßlingen	im 1. Falle M 11.20, im 2. Falle M 17.10	= Ersparnis M 5.90
Möhringen	im 1. Falle M 6.20, im 2. Falle M 9.30	= Ersparnis M 3.10
Obertürkheim	im 1. Falle M 3.38, im 2. Falle M 5.—	= Ersparnis M 1.62
Plochingen	im 1. Falle M 2.52, im 2. Falle M 3.60	= Ersparnis M 1.08

Je weitere Entfernungen in Betracht kommen, desto mehr kann natürlich durch Waggonladungen erspart werden. Manche Vereine besorgen das Umladen und Weitersenden franko, so daß also diese Speditionsspesen wegfallen und noch größere Ersparnisse erzielt werden können; namentlich dann wird die Weiterspedition von dem betreffenden Verein gern kostenlos besorgt, wenn sein Quantum 5000 kg nicht erreicht und somit auch für ihn der Stückgutfrachtsatz in Betracht käme. In diesem Falle hat er ein großes Interesse daran, daß eine Waggonladung zusammengestellt werden kann und verzichtet gern auf die Speditionsspesen.

d) Vorteile und Grad der Vorteile für die beziehenden Vereine.

Die Vorteile, die die Konsumvereine durch den Anschluß an die Großeinkaufsgesellschaft genießen, sind gar mannigfaltig. Die meisten Vorteile sind schon erwähnt; sie seien hier zusammengefaßt:

Tabelle VIII.

Der Geschäftsverkehr der Einkaufsvereinigungen der deutschen Konsumvereine mit der Großeinkaufsgesellschaft 1912.

Anzahl der Einkaufsvereinigungen	Anzahl der angeschlossenen Vereine	Mitgliederzahl dieser Vereine	Umsatz im eigenen Geschäft	Umsatz bei der Großeinkaufsgesellschaft	in % des Umsatzes im eigenen Geschäft	Zahl der abgehaltenen Einkaufstage	Zahl der vertretenen Vereine		Auf den Einkaufstagen von der Großeinkaufsgesellschaft gekauft	in %	
							überhaupt	i. Durchschnitt		des Umsatzes im eigenen Geschäft	d. Umsatzes bei der Großeinkaufsges.
50	950	1.412.159	405.064.792	127.283.400	31,4	426	6867	17	49.556.615	12,2	38,9

Ein erster Vorteil besteht darin, daß den Konsumvereinen durch die Großeinkaufsgesellschaft billige Ware beschafft wird. Der Gewinn, den die Großeinkaufsgesellschaft erzielt, wird in Form der Rückvergütung wieder an die Konsumvereine verteilt. Sogar das Risiko beim Einkauf wird bei manchen Artikeln durch Baisse-Garantien seitens der Gesellschaft zu vermindern gesucht.

Zu erwähnen sind hier sodann die großen Vorteile, die die Großeinkaufsgesellschaft ihren Kunden durch die Vereinbarungen mit Fabrikanten sichert (Originalfabrikpreise).

Ein weiterer Vorteil besteht in der zuverlässig guten Qualität und Reellität der Ware. Die Gesellschaft führt aus Prinzip namentlich bei Genußmitteln nur gute Qualitäten und für die Reellität bürgt die ständige Kontrolle des Laboratoriums in Hamburg. Der Chemiker in Hamburg ist beauftragt, nicht nur von den einzelnen Lagern, sondern sogar von beliebigen Konsumvereinen nach seiner Wahl sich Waren, die den Konsumvereinen im Auftrag der Großeinkaufsgesellschaft von irgendeinem Lieferanten zugingen, zur Untersuchung einzufordern; eine Kontrolle also, die wohl jeden Betrugs- oder Fälschungsversuch von seiten der Lieferanten ausschließt.

Sodann sind die Konsumvereine im allgemeinen bei dem Verkehr mit der Großeinkaufsgesellschaft nicht so streng an die kaufmännischen und rechtlichen Formen gebunden. Reklamationen werden so ziemlich immer berücksichtigt, auch wenn eine rechtliche Pflicht zur Berücksichtigung nicht vorliegt. Bisweilen kommt es vor, daß Vereine zu große Quantitäten oder Waren, für die sie keinen Absatz finden, bestellt und bezogen haben. Auch in solchen Fällen ist die Großeinkaufsgesellschaft meist bereit, die Waren auf ihr Lager zurückzunehmen.

Der Grad der Vorteile, die die Großeinkaufsgesellschaft bietet, wird für die einzelnen Konsumvereine ein verschiedener sein. Ein kleiner Konsumverein wird im allgemeinen von der Großeinkaufsgesellschaft einen größeren Nutzen haben als ein großer Konsumverein, der sich bei seinen Riesenumsätzen auch seinerseits günstige Preise und günstige Bedingungen erringen kann. Diesen Vorteil kann der kleine Konsumverein noch dadurch erhöhen, daß er seine Hauptquantitäten an den Einkaufstagen eindeckt, an denen für ihn mit seinen geringen Bezügen ja in der Hauptsache die gleichen Preise gelten, wie für den großen Verein. Abhängen wird sodann der Vorteil für den einzelnen Verein weiterhin von der Lage des Zentrallagers. Je näher das Lager dem Konsumvereine ist, desto weniger Frachtkosten wird er für den Bezug seiner Waren auslegen müssen.

e) Reklame und Presse.

Die Großeinkaufsgesellschaft glaubte anfangs ohne Reklame auskommen zu können; sie wollte sich die Reklame, da sie verteuernd wirkt, sparen. Allein nunmehr ist auch sie dazu übergegangen, wenigstens in bescheidenem Maße Reklame zu machen; es geschieht dies durch Aufhängen von Bildern der Produktionsbetriebe der Großeinkaufsgesellschaft und sonstigen Plakaten in den Konsumvereinsläden, durch Mitsenden von Beipackzetteln und Reklamemarken an die Konsumvereine usw. Ihre Hauptreklame aber besteht in ihrer Schutzmarke G. E. G., die von Jahr zu Jahr immer mehr Artikel tragen. Nicht nur auf allen Waren, die von der Großeinkaufsgesellschaft selbst erzeugt oder abgepackt sind, prangen die Buchstaben G. E. G., sondern auch, wie bereits ausgeführt, auf einer großen Anzahl von Fabrikaten verschiedenster Herkunft.

Eng mit diesem Gebiet verwandt ist die Presse der Großeinkaufsgesellschaft. „Die Konsumgenossenschaftliche Rundschau", das Organ des Zentralverbandes der deutschen Konsumvereine, ist zugleich auch Organ der Großeinkaufsgesellschaft. Diese Zeitschrift ist das Fachorgan der deutschen Konsumgenossenschaftsbewegung und erscheint wöchentlich 32—48 Seiten stark in einer Auflage von über 12000 Exemplaren; außerdem erscheint alle 2 Wochen eine weitere Zeitschrift, „Das konsumgenossenschaftliche Volksblatt"; es ist das Massenorgan des Zentralverbandes und für die Konsumvereinsmitglieder bestimmt. Die Auflage beträgt etwa 500000 Exemplare. Alle Monate ist ihm ein Mitteilungsblatt der Großeinkaufsgesellschaft beigelegt. Durch geeignete Aufsätze und Artikel werden in diesen beiden Zeitschriften die Leser in das geschäftliche Leben der Großeinkaufsgesellschaft eingeführt und auf die Vorteile der Gesellschaft hingewiesen. Die Außenseite beider Zeitschriften ist natürlich für entsprechende Reklame benutzt.

Gedruckt werden diese Zeitschriften von dem eigenen Verlag des Zentralverbandes, der „Verlagsgesellschaft des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine". Auch der Warenbericht wird von der

Verlagsgesellschaft hergestellt. Früher gehörte auch dieses Arbeitsgebiet, die Presse, der Großeinkaufsgesellschaft. Bevor es nämlich zur Gründung des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine gekommen war, hatte bereits die Großeinkaufsgesellschaft einen nicht geringen Teil der sozialen Aufgaben, die später dem Zentralverbande zufielen, übernommen, weil der allgemeine Verband der deutschen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften in dieser Beziehung versagte. Speziell für den Zweck der Verteidigung und der Propaganda des Konsumgenossenschaftswesens hatte die Großeinkaufsgesellschaft sich eine eigene Presse, den „Wochenbericht" und das „Frauengenossenschaftsblatt" geschaffen, und mit der Herausgabe dieser Presse sowohl, wie auch mit der Beratung der Konsumvereine, eine besondere Abteilung, die „Schriftleitung" betraut. Die Errichtung der Schriftleitung der Großeinkaufsgesellschaft fand am 1. Januar 1901 statt, nachdem bereits ein Jahr vorher der „Wochenbericht" der Großeinkaufsgesellschaft als konsumgenossenschaftliches Fachblatt erschienen war. Am 2. Januar 1904 wurde die Abteilung Schriftleitung an die Verlagsanstalt des Zentralverbandes übergeben. Das gesamte Personal der Schriftleitung trat aus dem Dienst der Großeinkaufsgesellschaft in den Dienst des Zentralverbandes über, der mit der Schriftleitung der Großeinkaufsgesellschaft übernommene „Wochenbericht" wurde mit dem 1. Januar 1904 in „Die Konsumgenossenschaftliche Rundschau" umgewandelt. 1908 erfolgte die Umwandlung des Frauengenossenschaftsblattes, das allmählich immer mehr den Charakter eines Familienblattes verloren und genossenschaftlichen Charakter angenommen hatte, in ein „Konsumgenossenschaftliches Volksblatt".

Die Verlagsanstalt des Zentralverbandes hat in der eigenen Druckerei und in der 1909 in Betrieb gesetzten Papierwarenfabrik zwei, noch einer großen Entwicklung fähige Produktivbetriebe, und ist in Papierwaren u. dergl. die einzige Lieferantin der Großeinkaufsgesellschaft. (Von der Papierwarenfabrik der Verlagsanstalt bezog die Großeinkaufsgesellschaft 1912 Erzeugnisse im Betrage von M 1599930.)

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Liliputgründungen.

Von R. Caleb, Straßburg.

Zum zweiten Male, innerhalb der knappen Zeitspanne von einigen Monaten, ist in das Straßburger Handelsregister eine Aktiengesellschaft mit, sage und schreibe, 5000 (fünftausend) M Nominalkapital eingetragen worden. — 5 Aktien zu 1000 M. — Drei Vorstandsmitglieder (nach § 231 Abs. 2 HGB. hätte auch eins genügt) und fünf Aufsichtsräte (nach § 241 Abs. 1 hätten auch drei genügt) bilden die Verwaltungsorgane dieser Liliputgründung.

Der Gesetzesunkundige wird fragen: „Ist denn so eine Gründung überhaupt zulässig?" „Eine Akt.-Ges. mit 5 Aktien und 5000 M Kapital!" — Gewiß ist sie zulässig. Darüber kann kein Zweifel sein. Das geltende deutsche Aktienrecht hat, im Gegensatz zu dem Reichsgesetz betr. die G. m. b. H. (§ 5 des RG. vom 20. April 1892), kein Mindestkapital bestimmt. Fünf Personen (Gründer) kommen zusammen (HGB. § 182), stellen den Gesellschaftsvertrag fest, übernehmen je eine Aktie (HGB. § 182) und damit sind „alle Aktien" übernommen. Mit dieser Übernahme gilt die Gesellschaft als „errichtet" (HGB. § 188 Abs. 1). Ist der erste Aufsichtsrat und der erste Vorstand gewählt (HGB. § 190), so steht der Anmeldung (HGB. § 195) nach Erfüllung einiger Formalitäten (HGB. §§ 191, 192) nichts mehr im Wege. Die Gesellschaft ist somit nicht nur „errichtet", sondern sie besteht auch; sie kann als solche mit dritten Personen rechtsverbindliche Geschäfte machen. —

Der Wirtschaftsunkundige wird vielleicht auch fragen: — „Ja, ist denn so eine Akt.-Ges. mit 5 Aktien und 5000 M Nominalkapital (vielleicht auch nur mit $^1/_4$ eingezahlt, was gesetzlich zulässig) überhaupt existenzfähig?"

Diese Frage ist unbedingt zu verneinen, wenn man unter „Existenzfähigkeit" Arbeitsfähigkeit versteht und verstehen muß. — Die so „errichtete" und „bestehende" Akt.-Ges. gleicht einer fix und fertig hergestellten Lokomotive, der, mangels der die Motorkraft herbeiführenden Elemente (Kohle und Wasser), jede, auch die leiseste Bewegungsmöglichkeit versagt bleibt. — Eine Akt.-Ges. mit 5000 M Kapital ist nicht arbeitsfähig. Diese Mittel genügen nicht einmal zur Deckung der ersten, wenn auch bescheidensten Installationskosten, von den immerhin relativ großen Gründungskosten gar nicht zu reden. Die Absicht der Gründer ist erkennbar genug. — Sie wollen die Kapitalistenwelt vor eine vollzogene Tatsache stellen, sie wollen, vermittels dieses von ihnen geschaffenen und organisierten Instruments, dieses leblosen Mechanismus, neues Aktien- (durch Erhöhung) oder Obligationskapital für den Betriebszweck heranziehen. —

Sollten die mir bekannt gewordenen Straßburger Fälle Schule machen (es wäre interessant, zu erfahren, ob und eventuell inwieweit ähnliche Beobachtungen sonst gemacht worden sind), so ist zweierlei dagegen einzuwenden:

1. Derartige Gründungen sind nichts anderes als verkappte Sukzessivgründungen; es liegt eine, wenn auch nicht juristische, aber zweifellos tatsächliche, Umgehung der Bestimmungen des § 189 HGB. vor. Sie verstoßen gegen den Sinn, die ratio der Simultangründung, die eine mit dem notwendigen Aktienkapital ausgerüstete Gesellschaft im Auge hat und darauf sorgfältig achtet, daß das ganze Aktienkapital gezeichnet ist, bevor die Gründung eintragungsreif wird (HGB. § 195 Ziffer 3). — Es ist leicht einzusehen, daß, in den meisten Fällen, jede, an sich (wirtschaftlich zweckdienlich) gerechtfertigte Sukzessivgründung, mit Vorbehalt der von vornherein vor jeder betriebstechnischen Transaktion in Aussicht genommenen „Erhöhung" des Aktienkapitals, in eine Simultangründung transformiert werden kann. Man braucht einfach die von den Gründern subskribierten Erstaktien als Simultangründungskapital hinzustellen. Daß eine derartige Gründungsart dem Gesetzgeber vorgeschwebt haben wird, ist nicht gut denkbar. —

2. Derartige Gründungen sind, wegen ihrer finanziellen Schwäche und sozialen Unsicherheit, eine Gefahr für den öffentlichen Kredit. — Die Aktiengesellschaft ist von Haus aus, also geschichtlich betrachtet, eine großkapitalistische Gründung (vgl. Cosack: Lehrbuch des Handelsrechts, 1903, S. 557). — Die wirtschaftliche Eigenart der Akt.-Ges. ist die Beteiligung zahlreicher Kapitalisten verschiedener Art (vgl. Passow: Die wirtschaftliche Bedeutung und Organisation der Aktiengesellschaft, 1907, S. 9), aber auch eine größere Leistungsfähigkeit. Der deutsche Gesetzgeber hat bewußt die Grün-

dung der Akt.-Ges. erschwert und ihre Tätigkeit unter permanente Kontrolle und Bevormundung gestellt. Wer mit einer Akt.-Ges. zu tun hat, verläßt sich auf die gesetzlichen Kautelen, die, im Interesse der Gesellschafter und der Gesellschaftsgläubiger, getroffen worden sind. — Durch derartige Gründungen wird das Niveau der Akt.-Ges. unter das der G. m. b. H. herabgedrückt, da für letztere ein Mindestkapital obligatorisch vorgeschrieben ist.

Es wäre im Interesse des guten Rufes, den gerade die deutschen Aktien-Gesellschaften, wegen der Solidität der Gesetzgebung in dieser Materie, genießen, wenn die Revisionsstellen (meistens Handelskammern) ihr Augenmerk auf diese degenerierten Gründungsformen lenken würden. —

Zur Erwiderung.

Das Institut der Sicherungs-Übereignung von Warenlagern.

Von Handelsschuldirektor Manfred Berliner, Hannover.

In seinem Aufsatz über dieses Thema in den beiden Heften dieser Zeitschrift vom Juni und Juli d. J. weist Herr Dr. Caleb darauf hin, daß die kaufmännische Literatur sich mit dem Thema „Sicherungs-Übereignung und Buchführung" bislang gar nicht beschäftigt habe, daß insbesondere das Thema auch in meiner „Buchhaltungs- und Bilanzen-Lehre" nicht berührt sei. Wie andere Buchhaltungsschriftsteller darüber denken, ist mir nicht bekannt; ich selbst habe mich aus dem Grunde von dem Thema ferngehalten, weil ich die Sicherungs-Übereignung von Warenlagern in der bekannten und geschilderten Form nicht für ein reelles, eines ehrbaren Kaufmanns würdiges Geschäft angesehen habe; und ich finde diese Ansicht neuerdings bestätigt in einem Aufsatz des „Berliner Börsen-Couriers" Nr. 252, II. Beilage vom 2. Juni d. J.: „Nutzlose Sicherungs-Übereignung von Warenlagern". Nachdem zunächst auf die abwehrende Stellungnahme der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin, des Verbandstages Mitteldeutscher Handelskammern, des Ausschusses des Deutschen Handelstages und des Deutschen Juristentages hingewiesen ist, werden verschiedene Gerichtsurteile zitiert, in denen der Sicherungs-Übereignung von Warenlagern entgegengetreten wird. Insbesondere findet eine Entscheidung des Reichsgerichts vom 15. Dezember 1913 Aufnahme, in welchem sogar die Gläubiger, die von jenem Institut Gebrauch gemacht haben, für allen Schaden, der dadurch anderen Gläubigern entstanden ist, haftbar gemacht worden sind. Es wird ferner ein Urteil des Amtsgerichts Berlin-Mitte vom 19. Februar 1913 zitiert, in welchem ausgeführt wird, daß Sicherungs-Übereignungen von Warenlagern in der Weise, daß der frühere Eigentümer weiterhin über die einzelnen Waren mit der vollen Dispositionsbefugnis verfüge, nach der deutschen Rechtsprechung nicht möglich seien. Das Landgericht I, Berlin, hat die Berufung gegen dieses Urteil mit Entscheid vom 8. April 1913 zurückgewiesen, indem es sich ebenfalls auf den Standpunkt stellte, daß eine wirkliche Übertragung des Eigentums am Warenlager nicht vorliege, wenn ein Warenlager mit der Maßgabe übereignet wird, daß auch die Neuanschaffungen in das Eigentum des Erwerbers fallen sollen.

Bei aller Anerkennung der Gründlichkeit der Calebschen Ausführungen über das Thema dürfen denn doch diese neuesten Gerichtsentscheidungen nicht unbeachtet bleiben. Sie bieten m. E. Grund genug für den Buchhaltungsschriftsteller, das Thema bis auf weiteres nicht zu behandeln, um nicht bei den kaufmännischen Lesern den Anschein zu erwecken, als sei die Sicherungs-Übereignung von Warenlagern ganz unbedenklich. Eine andere Art der Sicherungs-Übereignung habe ich übrigens in meinem Buche erwähnt, indem ich in § 96 D gezeigt habe, wie verpfändete Wertpapiere bilanzmäßig so zu behandeln sind, daß der Leser der Bilanz nicht getäuscht wird.

Wirtschafts-Statistik.

GELDMARKT UND BÖRSE.

BANKSÄTZE.

Berlin 4% bis 30. 7.; 5% bis 31. 7.; ab 1. 8. 6%
London 4% bis 31. 7.; 10% bis 9. 8.; 10½% am 10. 8.; ab 11. 8. 5%
Paris 3½% bis 29. 7.; 4½% bis 23. 8.; ab 24. 8. 5%
Wien 4% bis 26. 7.; 5% bis 30. 7.; 6% bis 3. 8.; 8% bis 21. 8.; ab 22. 8. 6%
Petersburg 5½% bis 28. 7.; ab 29. 7. 6%
Amsterdam 3½% bis 29. 7.; 4½% bis 7. 8.; 6% bis 19. 8.; 5% ab 20. 8.
Brüssel 4% bis 30. 7.; 5% bis 31. 7.; ab 1. 8. 6%
Rom 6% bis 28. 7.; 5% bis 1. 8.; ab 2. 8. 6%
Madrid 4½%
Kopenhagen 5% bis 31. 7.; 6% bis 3. 8.; 7% bis 6. 9.; ab 7. 9. 6%
Stockholm 4½% bis 30. 7.; 5½% bis 27. 8.; 6½% bis 28. 8.; ab 29. 8. 6%
Schweiz 3½% bis 29. 7.; 4½% bis 1. 8.; ab 2. 8. 6%

MARKTZINSSÄTZE.

	Berlin	London	Paris	Wien	New York
			Juni 1914.		
H.	3,625	2,75	2,75	3,6875	2,—
N.	2,75	2,1875	2,75	3,375	1,75
D.	2,87	2,53012	2,75	3,4609	1,858
			Juli 1914.		
H.	4,—	5,—	3,50	3,9375	5,—
N.	2,—	1,875	2,75	3,625	2,—
D.	2,34	2,572	2,787	3,75	2,716

DEVISENKURSE.

Kurse in Berlin.

	London (vista)	Paris (vista)	Wien (8 Tage)	Petersburg (8 Tage)	New York (vista)
			Jnni 1914.		
H.	20,51	81,525	84,825	—	4,1925
N.	20,48	81,375	84,70	—	4,1875
D.	20,4999	81,4198	84,766	—	4,19004
			Juli 1914.		
H.	20,62	82,20	84,825	—	4,2025
N.	20,485	81,35	82,90	—	4,19
D	20,51	81,533	84,4938	—	4,1938

Kurse in London.

	Berlin	Wien	Paris	Petersburg
		Juni 1914.		
H.	20,5125	24,19	25,1875	95,10
N.	20,48	24,13	25,1550	94,6750
D.	20,5015	24,1697	25,1914	94,8364
		Juli 1914.		
H.	20,625	24,55	25,185	95,10
N.	20,49	24,15½	24,40	94,97½
D.	20,5091	24,206	25,1349	95,085

Kurse in Paris.

	London	Deutsche Plätze Kurze Sicht	Deutsche Plätze Lange Sicht	Wien
			Juni 1914.	
H.	25,19	122,9688	123,25	104,5625
N.	25,550	122,625	122,875	104,0625
D.	25,802	122,7991	123,1687	104,1862
			Juli 1914.	
H.	25,185	122,9375	123,5625	104,1875
N.	25,135	122,375	122,625	103,—
D.	25,1648	122,749	123,0824	104,021875

Kurse in New York.

	London (60 Tage)	London (tel. Ausz.)	Paris	Berlin
			Juni 1914.	
H.	4,8660	4,8950	5,1625	95,4375
N.	4,8575	4,88	5,15	95,125
D.	4,8615	4,8898	5,1527	95,339

Juli 1914.

H.	4,8800	5,05	5,16875	96,—
N.	4,8495	4,8725	4,80	95,0625
D.	4,8574	4,8904	5,1403	95,237

Kurse in Amsterdam.

	Berlin	Paris	Wien
		Juni 1914.	
H.	59,21	48,22	50,28
N.	59,09	48,11	50,075
D.	59,156	48,16	50,178
		Juli 1914.	
H.	59,17	48,31	50,15
N.	59,085	48,085	49,75
D.	59,125	48,16243	50,09157

Kurse in Petersburg.

	London (Scheck)	Berlin (Scheck)	Paris (Scheck)
		Juni 1914.	
H.	95,90	46,77	38,09
N.	95,45	46,60	37,90
D	95,772	46,703	38,033
		Juli 1914.	
H.	96,07	47,—	38,45
N.	95,56 1/4	46,59 1/2	37,97
D.	95,78	46,711	38,064

ERTRAG DES WECHSELSTEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1913	1914
Januar	1886706	1952970
Februar	1516542	1511808
März	1688620	1699922
April	1845642	1834120
Mai	1651546	1592146
Juni	1541975	1597523
Juli	1877059	1927259
August	1521792	
September	1655577	
Oktober	1961181	
November	1623466	
Dezember	1654736	

ERTRAG DES BÖRSENUMSATZ-STEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1913	1914
Januar	1699684	1699053
Februar	1261959	2048679
März	1263980	1474261
April	2270102	1318788
Mai	1666283	1155292
Juni	1557284	859039
Juli	1325132	1258018
August	1199462	
September	1665290	
Oktober	1546780	
November	1153162	
Dezember	1121483	

BONDS-UMSATZ IN NEW YORK.

Juli 1914	Juni 1914
47345600 Doll.	60482000 Doll.

EMISSIONEN.

Staat	1914		1913	
	I. Semester	II. Semester	I. Semester	II. Semester
Deutschland (in Million. M)	2027		1927	837,17
England (in Million. £)	166,4		120,35	76,18
Frankreich (in Million. Fr.)	2759,3		2997,4	2151,6

BANK-AUSWEISE.

Metallbestand	Wechsel	Darlehen	Verbindl.	Notenumlauf
Status der Reichsbank (in Millionen Mark)				
15. Juli	1668,8	807,7	59,7	895,0	1994,6
23. Juli	1691,4	750,9	50,2	944,0	1890,9
31. Juli	1528,0	2081,1	202,2	1258,5	2909,4
7. August	1595,6	3737,1	226,3	1879,5	3897,2
15. August	1590,2	4425,9	181,0	2551,8	3881,9
22. August	1596,1	4616,0	162,8	2619,8	3999,9
31. August	1606,9	4750,1	104,9	2441,3	4234,9
7. Septemb.	1620,0	4679,8	108,8	2448,9	4138,1
15. Septemb.	1653,4	4660,5	118,9	2494,3	4053,6
23. Septemb.	1704,5	4712,2	125,5	2709,0	3992,8
30. Septemb.	1737,4	4755,8	30,4	2350,7	4490,9
Status der Bank von England (in Millionen Pfund Sterling)				
16. Juli	40,1	33,6	—	55,8	29,3
22. Juli	40,2	33,6	—	55,9	29,3
29. Juli	38,1	47,3	—	67,1	29,7
7. August	27,6	65,4	—	68,2	36,1
13. August	33,0	70,8	—	91,1	35,9
20. August	37,9	97,9	—	121,6	37,2
3. Septemb.	47,8	121,8	—	162,4	35,3
10. Septemb.	47,5	116,9	—	155,1	35,2
17. Septemb.	48,7	113,8	—	153,7	34,6
24. Septemb.	51,7	110,7	—	153,9	32,2
1. Oktober	52,9	116,8	—	159,5	35,0

Berichtigung: Metallbestand am 1. Juli 40,1 nicht 28,7 und am 9. Juli 39,6 nicht 28,5 Mill. Pfund Sterling.

Status der Bank von Frankreich (in Millionen Francs)					
16. Juli	4727,8	1615,8	751,8	1218,9	6044,7
22. Juli	4744,0	1541,1	739,4	1343,5	5911,9
29. Juli	4766,6	2444,2	757,8	1330,1	6683,2
Status der Österreich-Ungarischen Bank (in Millionen Kronen)					
15. Juli	1536,7	773,0	190,4	—	2172,4
23. Juli	1529,1	767,8	186,5	—	2129,8
Status der Russischen Staatsbank (in Millionen Rubel)					
14. Juli	1599,7	406,1	365,4	1062,2	1630,4
21. Juli	1674,9	393,4	364,6	1099,1	1634,1
29. Juli	1676,5	407,6	366,7	1150,6	1633,3

BETRIEBSERGEBNISSE DER DEUTSCHEN EISENBAHNEN.

Monat und Jahr	Personenverkehr		Güterverkehr	
	Gesamteinnahmen in Mill. M	pro km in M	Gesamteinnahmen in Mill. M	pro km in M
Juli 1914	111,9	1827	186,8	2973
Juni 1914	103,4	1691	177,4	2830
Juli 1913	110,59	1893	188,9	3232
Juni 1913	91,01	1570	176,28	3010

AUSWANDERUNGSVERKEHR ÜBER HAMBURG UND BREMEN.

	Juli		August	
	1914	1913	1914	1913
Hamburg	7701	18187	196	17522
Bremen	9333	23917	—	20581
Insgesamt	17034	42104	—	38103

	1. Januar—31. Juli		1. Januar—31. August	
	1914	1913	1914	1913
Hamburg	72565	120355	72761	137877
Bremen	86621	148027	—	168608
Insgesamt	159186	268382	—	306485

AUSSENHANDEL.

	Deutschl. (in 1000 M)	Frankr. (in 1000 Fr.)	England (in 1000 £)
Ges.-Einf.: Juni 1914	905900	—	58286
Ges.-Ausf.: Juni 1914	826400	—	39873
	— 79500	— —	— 18413
Ges.-Einf.: Juni 1913	945900	—	58323
Ges.-Ausf.: Juni 1913	814000	—	42837
	— 131900	— —	— 16486
Ges.-Einf. Jan.—Juni 14	5477600	—	375925
Ges.-Ausf. Jan.—Juni 14	5069500	—	265829
	— 408100	— —	— 110096
Ges.-Einf. Jan.—Juni 13	5431500	—	378760
Ges.-Ausf. Jan.—Juni 13	4943400	—	257056
	— 488100	— —	— 121704
Ges.-Einf. August 1914	—	—	42360
Ges.-Ausf. August 1914	—	—	24211
Ges.-Einf. August 1913	—	—	55976
Ges.-Ausf. August 1913	—	—	44111

Rundschau.

Bank- und Börsenwesen.

Die Gründung der „Berliner Kriegs-Beleihungskasse für nachstellige Hypotheken, Akt.-Ges.“ zu Berlin hat stattgefunden. Zweck der Gesellschaft ist, Kredit zu gewähren gegen Verpfändung von nachstelligen Hypotheken oder Grundschulden, und zwar in Fällen, in denen ein durch den Krieg herbeigeführtes Kreditbedürfnis vorliegt. Eine Beleihung von Grundstücken durch die Gesellschaft ist nicht beabsichtigt.

Die Hypotheken müssen auf Berliner Hausgrundstücken ruhen, die überwiegend zu Wohnzwecken benutzt werden; sie sind insoweit beleihungsfähig, als sie innerhalb 75 v. H. des vom Magistrat festzusetzenden Beleihungswertes stehen. Der Kredit darf regelmäßig 5 v. H. der Hypothek, soweit sie beleihungsfähig ist, nicht übersteigen; der einem einzelnen Kreditsucher zu gewährende Kredit darf regelmäßig nicht über 5000 M hinausgehen. Mit Genehmigung des Aufsichtsrates kann ein Kredit bis zu 10 v. H. und über 5000 M hinaus gewährt werden. Bei der Kreditgewährung sind auch die persönlichen Verhältnisse des Kreditsuchers zu berücksichtigen. Der Kredit wird nur gegen Dreimonatswechsel zu $^1/_2$ v. H. über den jeweiligen Reichsbankdiskont gewährt; die Wechsel können prolongiert werden.

Das Aktienkapital der Gesellschaft beträgt 1 Mill. M; es ist bar eingezahlt. An dem gemeinnützigen Unternehmen ist die Stadt Berlin mit 600 000 M, der organisierte Grundbesitz mit 400 000 M beteiligt. Das Reichsbankdirektorium hat der Gesellschaft auf ihr Aktienkapital von 1 Mill. M einen Wechselkredit von 10 Mill. M in Aussicht gestellt, und zwar gegen Übernahme einer Ausfallgarantie in Höhe von 5 Mill. M seitens der Stadt Berlin. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht aus Mitgliedern des Magistrats und der Stadtverordnetenversammlung sowie aus Vertretern des organisierten Grundbesitzes.

Für die Beleihungstätigkeit der Darlehnskassen sind von ihrem Vorstande u. a. folgende neue Bestimmungen getroffen worden: Getreide wird bis zu zwei Drittel vorsichtiger Schätzung seines marktgängigen Wertes beliehen, Goldwaren bis zu 85 % des reinen Goldwertes. Steinkohlenkuxe, die an der Essener oder an der Düsseldorfer Börse amtlich notiert sind, werden bis zu 25 % des notierten Geldkurses vom 25. Juli 1914 beliehen unter der Voraussetzung, daß durch einen unbedingt sicheren Bürgen für das Darlehen oder für die aus dem Darlehen hervorgehenden Verpflichtungen, insbesondere auch für etwaige Mängel des Pfandrechts und Erfüllung der Zubußeverpflichtung selbstschuldnerische Bürgschaft übernommen wird.

Die deutschen Banken in London. Die Liquidation unter Staatsaufsicht. Zu Beginn des Krieges hatte die englische Regierung Maßregeln getroffen, um den Geschäftsbetrieb der Filialen deutscher und österreichischer Banken in London zu unterbinden. Aus einer Mitteilung des „Daily Telegraph“ geht hervor, daß England die damals getroffenen Anordnungen in wesentlichen Punkten geändert und teilweise gemildert hat. Wie das genannte Blatt berichtet, wurde jetzt von der Deutschen Bank, der Dresdner Bank, der Direktion der Diskontogesellschaft, der Österreichischen Länderbank und Anglo-Austrian-Bank in London der Wortlaut einer neuen Verfügung des Staatssekretärs R. Mc Kenna bekannt gegeben, in der den Banken unter Aufhebung der früheren Verordnung die Lizenz erteilt wird, im Königreich Großbritannien Bankgeschäfte mit folgenden Einschränkungen zu betreiben:

Der Betrieb darf sich nur auf die Vollendung solcher Transaktionen bankmäßigen Charakters erstrecken, die vor dem 5. August 1914 eingeleitet worden sind, soweit diese Transaktionen durch die Londoner Zweigniederlassungen der Banken zur Ausführung gelangen. Die Erlaubnis erstreckt sich nicht auf Operationen, die der Flüssigmachung von Aktiva oder der Zahlung von Verbindlichkeiten nicht in London ansässiger Filialen der Banken dienen. Neue Transaktionen dürfen nur insoweit eingegangen werden, als sie der Beendigung der zuerst erwähnten Geschäfte der Banken dienen. Alle geschäftlichen Maßregeln, die von den Banken vorgenommen werden, unterliegen der Überwachung durch einen von der englischen Regierung gestellten Kommissar. Dieser hat das Recht, jede Zahlung zu verbieten, die er als dem Interesse der englischen Nation zuwiderlaufend erachtet; ferner kann er solche neue Transaktionen genehmigen, die seiner Meinung nach notwendig oder wünschenswert sind, um die vorstehend genannten erlaubten Geschäfte der Banken zu beendigen; schließlich hat er das Recht, die Beendigung gewisser Transaktionen zu verbieten. Alle Aktiva der Banken, die nach Begleichung der Verbindlichkeiten aus den abzuwickelnden Geschäften übrig bleiben, müssen bei der Bank von England zur Verfügung des englischen Schatzamtes deponiert werden.

Unverbindlichkeit gewisser Zahlungsvereinbarungen. Der Bundesrat hat die Verordnung erlassen, daß die vor dem 31. Juli 1914 getroffenen Vereinbarungen, nach denen eine Zahlung in Gold zu erfolgen hat, bis auf weiteres nicht verbindlich sind.

Zahlungsverbot gegen England. Der Bundesrat hat auf Grund des § 3 des Gesetzes über die Ermächtigung des Bundesrats zu wirtschaftlichen Maßnahmen usw. vom 4. August 1914 (Reichs-Gesetzbl. S. 327) im Wege der Vergeltung folgende Verordnung erlassen:

§ 1. Es ist bis auf weiteres verboten, Zahlungen nach Großbritannien und Irland oder den britischen Kolonien und auswärtigen Besitzungen mittelbar oder unmittelbar in bar, in Wechseln oder Schecks, durch Überweisung oder in sonstiger Weise zu leisten, sowie Geld oder Wertpapiere mittelbar oder unmittelbar nach den bezeichneten Gebieten abzuführen oder zu überweisen.

Leistungen zur Unterstützung von Deutschen bleiben gestattet.

§ 2. Schon entstandene oder noch entstehende vermögensrechtliche Ansprüche solcher natürlicher oder juristischer Personen, die in den im § 1 bezeichneten Gebieten ihren Wohnsitz oder Sitz haben, gelten vom

31. Juli 1914 an, oder wenn sie erst an einem späteren Tage zu erfüllen sind, von diesem Tage an bis auf weiteres als gestundet. Für die Dauer der Stundung können Zinsen nicht gefordert werden. Rechtsfolgen, die sich nach den bestehenden Vorschriften in der Zeit vom 31. Juli 1914 bis zum Inkrafttreten dieser Verordnung aus der Nichterfüllung ergeben haben, gelten als nicht eingetreten.

Die Stundung wirkt auch gegen jeden Erwerber des Anspruchs, es sei denn, daß der Erwerb vor dem 31. Juli 1914, oder wenn der Erwerber im Inland seinen Wohnsitz oder Sitz hat, vor dem Inkrafttreten dieser Verordnung stattgefunden hat. Dem Erwerber des Anspruchs steht gleich, wer durch dessen Erfüllung einen Erstattungsanspruch erlangt hat.

§ 3. Der Schuldner kann sich dadurch befreien, daß er die geschuldeten Beträge oder Wertpapiere bei der Reichsbank für Rechnung des Berechtigten hinterlegt.

§ 4. Bei Wechseln, bei denen zur Zeit des Inkrafttretens dieser Verordnung die Frist für die Vorlage zur Zahlung und für die Protesterhebung wegen Nichtzahlung noch nicht abgelaufen und Protest noch nicht erhoben ist, wird durch das Zahlungsverbot und die Stundung die Zeit, zu der die Vorlage zur Zahlung und die Protesterhebung wegen Nichtzahlung zulässig und erforderlich ist, bis nach dem Außerkrafttreten dieser Verordnung hinausgeschoben. Die Frist, innerhalb deren die Vorlage und die Protesterhebung nach dem Außerkrafttreten zu erfolgen hat, bestimmt der Reichskanzler.

Die Vorschriften des Abs. 1 finden entsprechende Anwendung auf Schecks, bei denen die Zeit, innerhalb deren sie zur Zahlung vorzulegen sind, bei dem Inkrafttreten dieser Verordnung noch nicht abgelaufen ist.

Eine Verpflichtung zur Entrichtung des weiteren Wechselstempels nach § 3 Abs. 2 des Wechselstempelgesetzes wird durch das Zahlungsverbot und die Stundung nicht begründet.

§ 5. Die Vorschriften der §§ 1 bis 4 finden keine Anwendung, wenn es sich um eine im Inland erfolgende Erfüllung von Ansprüchen handelt, die für die im § 2 bezeichneten natürlichen oder juristischen Personen im Betrieb ihrer im Inland unterhaltenen Niederlassungen entstanden sind. Die Vorschriften der §§ 2, 3 finden jedoch Anwendung, wenn es sich um Rückgriffsansprüche der bezeichneten Personen wegen der Nichtannahme oder Nichtzahlung eines im Ausland zahlbaren Wechsels handelt.

§ 6. Mit Gefängnis bis zu 3 Jahren und mit Geldstrafe bis zu 50 000 M oder mit einer dieser Strafen wird, sofern nicht nach anderen Strafgesetzen eine höhere Strafe verwirkt wird, bestraft

1. wer wissentlich der Vorschrift des § 1 zuwiderhandelt;

2. wer wissentlich einem deutschen Ausfuhrverbote zuwider Waren nach den im § 1 bezeichneten Gebieten mittelbar oder unmittelbar ausführt;

3. wer wissentlich Waren, für die in Deutschland ein Ausfuhrverbot besteht, aus einem anderen Lande nach den im § 1 bezeichneten Gebieten mittelbar oder unmittelbar abführt oder überweist.

Der Versuch ist strafbar.

§ 7. Der Reichskanzler kann Ausnahmen von dem Verbote des § 1 und des § 6 Abs. 1 Nr. 3 zulassen.

Er kann im Wege der Vergeltung die Vorschriften dieser Verordnung auch auf andere feindliche Staaten für anwendbar erklären.

§ 8. Diese Verordnung tritt mit dem Tage der Verkündung, der § 6 jedoch erst mit dem 5. Oktober 1914 in Kraft.

Der Reichskanzler bestimmt, wann und in welchem Umfang diese Verordnung außer Kraft tritt.

Überwachung ausländischer Unternehmungen.

§ 1. Die Landeszentralbehörden können unter Zustimmung des Reichskanzlers im Wege der Vergeltung für solche innerhalb ihres Gebiets ansässigen Unternehmungen oder Zweigniederlassungen von Unternehmungen, welche vom feindlichen Ausland geleitet oder beaufsichtigt werden, oder deren Erträgnisse ganz oder zum Teil in das feindliche Ausland abzuführen sind, auf Kosten der Unternehmungen Aufsichtspersonen bestellen, die unter Wahrung der Eigentums- und sonstigen Privatrechte des Unternehmens darüber zu wachen haben, daß während des Krieges der Geschäftsbetrieb nicht in einer den deutschen Interessen widerstreitenden Weise geführt wird.

Auf Versicherungsunternehmungen finden die Vorschriften dieser Verordnung mit der Maßgabe Anwendung, daß die Überwachung auf Anordnung des Reichskanzlers durch das Aufsichtsamt für Privatversicherung veranlaßt wird.

§ 2. Die Aufsichtspersonen sind insbesondere befugt:

1. geschäftliche Maßnahmen jeder Art, insbesondere Verfügungen über Vermögenswerte und Mitteilungen über geschäftliche Angelegenheiten, zu untersagen,

2. die Bücher und Schriften des Unternehmens einzusehen sowie den Bestand der Kasse und die Bestände an Wertpapieren und Waren zu untersuchen,

3. Auskunft über alle Geschäftsangelegenheiten zu verlangen.

§ 3. Die Leiter und Angestellten der Unternehmungen haben den zum Zwecke der Überwachung des Unternehmens von den Aufsichtspersonen getroffenen Anordnungen und Weisungen Folge zu leisten.

§ 4. Gelder oder sonstige Vermögenswerte eines unter Aufsicht gestellten Unternehmens dürfen weder mittelbar noch unmittelbar in das feindliche Ausland abgeführt oder überwiesen werden.

Die Aufsichtspersonen können Ausnahmen zulassen. Sie können in geeigneten Fällen anordnen, daß Geld oder Wertpapiere, deren Abführung oder Überweisung nach Abs. 1 nicht erfolgen darf, zugunsten der Berechtigten bei der Reichsbank hinterlegt werden.

§ 5. Wer als Leiter oder Angestellter eines Unternehmens den Vorschriften der §§ 3 oder 4 vorsätzlich zuwiderhandelt, wird, sofern nicht nach anderen Strafgesetzen eine höhere Strafe verwirkt ist, mit Geldstrafe bis zu 50 000 M und mit Gefängnis bis zu 3 Jahren oder mit einer dieser Strafen bestraft. Der Versuch ist strafbar.

Das Ergebnis der Zeichnungen auf die Kriegsanleihen. Die Gesamtzeichnung von 4 460 701 400 M besteht aus 1 177 235 Einzelzeichnungen, und zwar haben gezeichnet

Beträge von		Zahl der Zeichner	Summe
M			M
100 und	200	231 112	36 111 400
300 bis	500	241 804	110 700 700
600 „	2 000	453 143	586 964 300
2 100 „	5 000	157 591	579 403 600
5 100 „	10 000	56 438	450 148 500
10 100 „	20 000	19 313	307 186 600
20 100 „	50 000	11 584	410 458 000
50 100 „	100 000	3 629	315 046 200
100 100 „	500 000	2 050	508 548 400
500 100 „	1 000 000	361	287 196 700
über	1 000 000	210	868 937 000
Zusammen wie oben		1 177 235	4 460 701 400

Handelsbanken.

Zur Gründung der Kriegswollgesellschaft. Auf Veranlassung des Kriegsministeriums ist ein Unternehmen begründet worden, das dazu dienen soll, der Heeresverwaltung den Bezug wichtiger Rohstoffe zu erleichtern. Offiziell wird hierzu folgendes gemeldet:

Um den Verkehr und die Verteilung der Wollsorten zu regeln, die für Militärtuchfabrikation dienen, hat sich auf Anregung des Kriegsministeriums die Kriegswollbedarf-Akt.-Ges. gebildet. Die Gesellschaft ist keine Erwerbsgesellschaft und darf weder Dividenden noch Liquidationsgewinne verteilen. Ihr Aktienkapital

beträgt 4 250 000 M und ist mit 25 % eingezahlt. Ihre Geschäftsabschlüsse werden von einer Abschätzungs- und Verteilungskommission kontrolliert. Aufsichtsrat und Vorstand arbeiten ehrenamtlich und unentgeltlich. Den Aufsichtsrat bilden die Herren: Kommerzienrat Fritz Rechberg-Hersfeld als Vorsitzender, Bruno Schulze-Berlin als Stellvertreter; ferner Ludwig Arzt-Michelstadt, Martin Fähndrich-Luckenwalde, Kommerzienrat Max Koswig-Finsterwalde, Kommerzienrat Ernst Hermann Müller-Kamenz, Adolf Öhlert-Neustadt a. d. Haardt, Günther Quandt-Pritzwalk, Bruno Ullrich-Werdau. Den Vorstand bilden die Herren: Kaufmann Hermann Hebel-Berlin, Kaufmann und Fabrikbesitzer Franz Pariser-Berlin-Luckenwalde.

Zu den Aufgaben dieser Gesellschaft gehört u. a., die in Feindesland, speziell in Lüttich, Verviers, Roubaix, Tourcoing, Lodz requirierten Wollvorräte, die Eigentum von Angehörigen feindlicher Nationen waren, zu übernehmen und pro rata der Heeresaufträge an die einzelnen Militärtuchfabrikanten zu verteilen. Sind die im Auslande gefundenen Vorräte deutsches Eigentum, so werden sie nicht requiriert, sondern den Eigentümern zugestellt. Ein Beauftragter des Kriegsministeriums ist nach Verviers entsandt worden, um dafür zu sorgen, daß in den Wollwäschereien, im Conditionnement Public und den übrigen in Frage kommenden Stellen ein geordneter Betrieb aufrechterhalten wird, der es ermöglicht, den deutschen Wollbesitzern ihre Wollen zuzuführen. Die an der russischen Grenze liegengebliebenen, bzw. wegen Wagenbedarf für Truppentransporte entladenen Textilrohstoffe werden auf Veranlassung der Kriegsrohstoffabteilung in Berlin gesammelt, eingelagert, geordnet und den Eigentümern wieder zugeführt werden.

Bis jetzt besteht eine Zentralisierung für den Kriegsbedarf neben der oben genannten Wollgesellschaft noch in der Metallindustrie durch die „Kriegsmetallgesellschaft“ sowie für den Getreidehandel durch die „Zentralstelle für die Beschaffung des Heeresbedarfes“. Ferner haben die Zigarrenfabrikanten Deutschlands eine Verteilungsstelle geschaffen, die alle Aufträge der Heeresverwaltung annimmt und entsprechend der Leistungsfähigkeit unter die einzelnen Fabriken verteilt.

Regelung des Baumwoll-Termingeschäfts in den Vereinigten Staaten von Amerika. Unterm 18. August 1914 hat der Präsident der Vereinigten Staaten ein Gesetz unterzeichnet, welches die Bezeichnung „United States Cotton Futures Act“ trägt und den Terminhandel in Baumwolle regelt. Das Gesetz ist nach langen Beratungen und vielen Abänderungen aus zwei Gesetzentwürfen, von denen der eine vom Senat und der andere vom Repräsentantenhaus ausging, zusammengestellt worden. Das Gesetz gibt genaue Vorschriften über Inhalt und Form der Kauf- und Verkaufsverträge für zukünftige Lieferung von Baumwolle. Es setzt eine Steuer von 2 Cent für 1 Pfund fest für alle Termingeschäfte, die nicht in allen Punkten den Vorschriften entsprechen, gleichviel, ob die Geschäfte an amerikanischen Börsen allein oder zwischen amerikanischen und ausländischen Baumwollbörsen abgeschlossen sind. Die Kontrakte, die nicht den Bestimmungen des Gesetzes entsprechen, sind bei den Gerichten der Vereinigten Staaten nicht einklagbar. Strafen von 100 bis 20 000 Doll. oder Gefängnis von 60 Tagen bis zu drei Jahren sind für Übertretungen festgesetzt. Außerdem kann von den Vereinigten Staaten auf eine Zusatzstrafe von 2000 Doll. geklagt werden, wovon die Hälfte der Person, welche die Verletzung des Gesetzes anzeigt oder zur Überführung der Schuldigen beiträgt, zugesprochen wird. Effektivgeschäfte in Baumwolle werden von dem Gesetze nicht betroffen.

Das Gesetz verfolgt den Zweck, den börsenmäßigen Terminhandel durch Bestimmungen über die den Kontrakten zugrunde zu legenden Baumwollqualitäten, die von dem Bundesackerbauamt nach Standard-Mustern festgesetzt werden, und über den Ausgleich bei Ablieferung möglichst festzulegen und dadurch einzuschränken.

Handelspolitisches.

Die Aufhebung der Kapitulationen in der Türkei. Die ottomanische Regierung hat die Kapitulationen für aufgehoben erklärt. Die bezügliche, von der Pforte den Mächten übermittelte Note besagt:

Die ottomanische Regierung hatte, von dem Geiste der Gastlichkeit und der Freundschaft gegenüber den Europäern beseelt, die Bestimmungen festgesetzt und den Mächten mitgeteilt, denen die Ausländer unterworfen sein sollten, die des Handels wegen nach dem Orient kommen. Diese Bestimmungen, welche die Regierung aus eigenem Antriebe festgelegt hatte, wurden als Privilegien ausgelegt, erhielten durch eine gewisse Formalität ihre Bekräftigung und Ausdehnung und blieben bis auf unsere Zeit unter der Benennung „Kapitulationen“ bestehen.

Diese den modernen Rechtsgrundsätzen und der internationalen Souveränität vollkommen zuwiderlaufenden Privilegien hinderten den Fortschritt und die Entwicklung der Türkei, ließen Mißverständnisse in den Beziehungen mit den ausländischen Mächten entstehen und verhinderten die intime Gestaltung dieser Beziehungen. Unter Überwindung von Schwierigkeiten verfolgte die ottomanische Regierung den Weg der Erneuerung der Reformen weiter, den sie mit dem kaiserlichen Reskript von Gülhane vom Jahre 1839 betreten hatte, und machte sich die Grundsätze der modernen Rechtspflege zu eigen, um einen gerechten Anspruch auf einen Platz in der Völkerfamilie des zivilisierten Europas zu erlangen. Gleichwohl bedeutete die kraft der Kapitulationen erfolgende Teilnahme von Ausländern an der Rechtsprechung eine Einschränkung des Gesetzgebungsrechtes, was sich aus der Tatsache ergibt, daß alle Gesetze auf Ausländer nicht anwendbar sind. Überdies erwuchsen aus der Tatsache, daß der Urheber eines für die Ruhe des Landes gefährlichen Verbrechens nur deshalb nicht verfolgt werden konnte, weil er ein Ausländer ist, dem Fortschritt der Rechtspflege unüberwindliche Schwierigkeiten.

Noch immer waren auf Grund der Kapitulationen die Ausländer in der Türkei von Steuerleistungen befreit. Dies hinderte die Türkei nicht nur daran, für die Durchführung der Reformen Einnahmequellen zu erschließen, sondern es beraubte die Pforte auch der Möglichkeit, ihre ordentlichen Erfordernisse zu befriedigen, ohne zu Anlehen greifen zu müssen. Aus der Unmöglichkeit der Erhöhung der indirekten Steuern ergab sich die Notwendigkeit der Erhöhung der direkten Steuern, also einer Mehrbelastung der ottomanischen Steuerträger. Die gänzliche Steuerfreiheit der Ausländer stellte eine unzulässige Ungerechtigkeit dar und stand in Widerspruch mit der Unabhängigkeit und dem Ansehen der Regierung. Als die ottomanische Regierung trotz dieser Schwierigkeiten entschlossen war, die Durchführung der Reformen fortzusetzen, erhöhte der allgemeine Krieg die im Lande bestehenden finanziellen Schwierigkeiten und brachte die Gefahr mit sich, daß die begonnenen oder beschlossenen Reformen ohne Erfolg bleiben könnten.

Die Pforte ist überzeugt, daß das einzige Mittel für den Frieden der Türkei darin liegt, die Reformen so bald als möglich zur Durchführung zu bringen, und sie ist in gleicher Weise davon überzeugt, daß die Großmächte sie auf diesem Wege ermutigen werden. In dieser Überzeugung hat die Pforte den Beschluß gefaßt, vom 1. Oktober 1914 an die Kapitulationen und alle früheren oder späteren Vorrechte und Steuerfreiheiten, welche bisher ein Hindernis für den Fortschritt des Landes bildeten, aufzuheben und für die Beziehungen mit den Mächten die Grundsätze des internationalen öffentlichen Rechtes anzunehmen.

Die Note schließt mit der Versicherung, daß die Pforte bei der Aufhebung der Kapitulationen gegenüber keiner Macht von unfreundlichen Absichten geleitet war, sondern lediglich im Sinne der Interessen des ottomanischen Vaterlandes gehandelt hat. Die Pforte sei bereit, Handelsverträge gemäß den Grundsätzen des Völkerrechtes abzuschließen.

Die der Pforte am 11. September l. J. von vier Botschaftern überreichte identische Antwortnote lautet:

„Ich habe die Ehre, Euer Hoheit den Empfang Ihres Schreibens vom 9. d. M. zu bestätigen, in welchem Sie mich von dem Beschlusse der kaiserlichen Regierung, die Kapitulationen in der Türkei vom 1. Oktober d. J. an aufzuheben, zu verständigen die Freundlichkeit hatten. Ich werde nicht ermangeln, diesen Beschluß und die Erwägungen, auf die er sich stützt, meiner Regierung zur Kenntnis zu bringen, glaube aber, schon jetzt im Widerspruche mit dem Eingang des Exposés Eure Hoheit darauf aufmerksam machen zu sollen, daß das Kapitulationsregime, wie es gegenwärtig in der Türkei in Geltung ist, nicht eine autonome Einrichtung der Türkei ist, sondern das Ergebnis internationaler Verträge, diplomatischer Abkommen und vertragsmäßiger Akte verschiedener Art.

Dieses Regime konnte also von der ottomanischen Regierung in keinem seiner Teile abgeändert, geschweige denn in seiner Gänze aufgehoben werden, außer im Einvernehmen mit den Vertragsstaaten.

Falls nicht bis zum 1. Oktober zwischen der ottomanischen Regierung und meiner eigenen Regierung eine entsprechende Vereinbarung erzielt sein sollte, wird es mir unmöglich sein, der einseitigen Entschließung der Pforte von diesem Tage an eine exekutive Kraft zuzuerkennen."

Postwesen.

Änderung der Postordnung. Eine Bekanntmachung des Reichskanzlers vom 27. September 1914 lautet: . Auf Grund des § 50 des Gesetzes über das Postwesen vom 28. Oktober 1871 (Reichsgesetzbl. S. 347) und des § 3 Abs. 2 des Gesetzes, betreffend die Erleichterung des Wechselprotestes, vom 30. Mai 1908 (Reichsgesetzbl. S. 321) wird die Postordnung vom 20. März 1900 für die Dauer der Geltung des § 1 der Bekanntmachungen des Bundesrats vom 6. August, 8. und 24. September 1914 sowie des § 2 der Bekanntmachung des Bundesrats vom 29. August 1914, betreffend Verlängerung der Fristen des Wechsel- und Scheckrechts, wie folgt, geändert.

1. Im § 18a „Postproteste" ist statt des zweiten Absatzes unter V zu setzen:

Ist die Zahlung der Wechselsumme nicht zu erlangen, oder bleibt der Versuch, den Postauftrag vorzuzeigen, erfolglos, so wird der Postauftrag bei der Postanstalt zur Einlösung bereit gehalten. Erfolgt die Einlösung nicht, so wird der Wechsel mit dem Postauftrag am dreißigsten Tage nach Ablauf der Protestfrist des Art. 41 Abs. 2 der Wechselordnung, wenn dieser Tag auf einen Sonn- oder Feiertag fällt, am nächsten Werktag nochmals zur Zahlung vorgezeigt. Bleibt die zweite Vorzeigung oder der Versuch zu dieser erfolglos, so wird gegen die im Postauftrag bezeichnete Person Protest nach den Vorschriften der Wechselordnung erhoben.

Postprotestaufträge mit Wechseln, die in Elsaß-Lothringen, in der Provinz Ostpreußen oder in Westpreußen in den Kreisen Marienburg, Elbing Stadt und Land, Stuhm, Marienwerder, Rosenberg, Graudenz Stadt und Land, Löbau, Culm, Briesen, Strasburg, Thorn Stadt und Land zahlbar sind, werden erst am neunzigsten Tage nach Ablauf der Protestfrist des Art. 41 Abs. 2 der Wechselordnung, wenn dieser Tag auf einen Sonn- oder Feiertag fällt, am nächsten Werktag nochmals zur Zahlung vorgezeigt. Das gleiche gilt für die nochmalige Vorzeigung von Postprotestaufträgen mit solchen im Stadtkreis Danzig zahlbaren gezogenen Wechseln, die als Wohnort des Bezogenen einen Ort angeben, der in Ostpreußen oder in einem der bezeichneten westpreußischen Kreise liegt.

2. Ziffer 2 der Bekanntmachung vom 6. August 1914 sowie die Bekanntmachungen vom 30. August und vom 8. September 1914 werden aufgehoben.

Steuer- und Stempelwesen.

Die Bundesratsverordnung über die Befreiung von Hypothekenpfandbriefen von der Reichsstempelabgabe. Hypothekenpfandbriefe der in Nr. 3 des Tarifs zum Reichsstempelgesetz bezeichneten Art bleiben von der daselbst angeordneten Reichsstempelabgabe (5 vom Tausend) und der Abstempelung unter den nachfolgenden Bedingungen befreit:

Die Pfandbriefe dürfen nur zur provisionsfreien Gewährung von nicht höher als mit 5 % verzinslichen Darlehen gegen Abtretung oder Verpfändung erststelliger Hypotheken ausgereicht werden. Der Darlehnsnehmer darf sie lediglich zur Sicherheitsbestellung bei einer nach Maßgabe des Darlehnskassengesetzes vom 4. August 1914 errichteten Darlehnskasse benutzen. Der Aussteller der Pfandbriefe hat die unversteuert auszureichenden Stücke nach Reihe, Buchstaben, Nummer und Nennwert buchmäßig festzuhalten. Er haftet für die Reichsstempelabgabe von den unversteuert ausgereichten Stücken für den Fall eines späteren Eintritts der Stempelpflicht. Die Pfandbriefe dürfen dem Darlehnsnehmer selbst nicht ausgehändigt werden, sondern sind für diesen der Darlehnskasse, für die sie als Sicherheit bestimmt sind, unmittelbar zu übersenden. Die Darlehnskasse darf die Pfandbriefe nach Erledigung der Sicherheit nur an den Aussteller zurückgeben. Sie hat für den Fall einer Veräußerung des Pfandes zuvor die Versteuerung und Abstempelung der Stücke zu veranlassen. Der Aussteller hat die an ihn zurückgelangten Stücke mit den Anschreibungen über ihre Ausreichung zur Ungültigmachung der Steuerstelle vorzulegen oder ihre Versteuerung und Abstempelung herbeizuführen.

Der Aussteller von Pfandbriefen, der von der steuerfreien Ausreichung Gebrauch machen will, hat zuvor unter Darlegung der Verhältnisse die Genehmigung der Direktivbehörde einzuholen.

Befreiungen von der Zigaretten- und von der Schenkungssteuer während des gegenwärtigen Krieges. Der Bundesrat hat beschlossen, aus Billigkeitsrücksichten zu genehmigen, daß:

Zigaretten, die von Fabriken als Spenden für die im Felde stehenden Truppen zur Verfügung gestellt werden, ohne Steuerzeichen abgelassen werden und von der Zigarettensteuer befreit bleiben, soweit von einer der von der Heeres- oder Marineverwaltung zur Empfangnahme und Verteilung der Liebesgaben bestimmten amtlichen Stellen die Übernahme der Sendung mit unverletztem steueramtlichen Verschlusse bescheinigt wird, und

Zuwendungen zugunsten der von den Deutschen Vereinen vom Roten Kreuz verfolgten Zwecke sowie sonstige unter § 12 Ziffer 3 des Erbschaftssteuergesetzes fallende Zuwendungen zugunsten der Teilnehmer an dem gegenwärtigen Kriege oder deren Familienangehörigen von der Schenkungssteuer befreit bleiben, sofern die Zuwendungen während und aus Anlaß des gegenwärtigen Krieges erfolgen.

Verkehrswesen.

Der Schiffsverkehr Antwerpens. Im Jahre 1913 liefen 7056 Schiffe mit 14,15 Millionen Registertons im Antwerpener Hafen ein; davon waren 6730 Dampfschiffe mit 13,95 Millionen Registertons und 326 Segelschiffe mit 0,20 Millionen Tons. Gegen 1912 bedeutet das eine Zunahme von 83 Schiffen mit 385 228 Registertons. Die Zunahme wäre noch stärker gewesen, wenn im April 1913 der Generalausstand den Verkehr nicht stark beeinträchtigt hätte. Der An-

teil der wichtigen Flaggen am Seeschiffsverkehr (Einlauf) war 1913 folgender:

Flaggen	Schiffszahl	Raumgehalt	Zu- oder Abnahme des Raumgehalts gegen 1912
Deutsche	1705	4510552	+361005
Englische	3352	6173231	— 96207
Belgische	502	921722	— 9
Norwegische	338	388607	+ 57896
Niederländische	172	345855	+ 51272
Französische	147	330569	+ 8304
Schwedische	282	290048	+ 15235
Dänische	270	273545	+ 11304

Aus dieser Aufstellung ergibt sich die große Wichtigkeit Antwerpens auch für die englische Schiffahrt, deren Verkehr im letzten Jahre allerdings zurückgegangen ist, aber immer noch weitaus an erster Stelle stand. Was den Anteil der deutschen Flagge betrifft, so sind nach der Statistik des deutschen Generalkonsulats in Antwerpen, der aber die deutsche Berechnungsart des Raumgehalts der Schiffe zugrunde liegt, im Jahre 1913 1745 Schiffe mit 3,86 Millionen Netto-Registertons in den Hafen von Antwerpen eingelaufen. Die 1745 Schiffe gehörten 89 verschiedenen Reedereien. Von diesen waren vornehmlich beteiligt mit Schiffen und Raumgehalt:

	Zahl der Schiffe	Raumgehalt
Norddeutscher Lloyd	223	943691
Hamburg-Amerika-Linie	226	658559
Hansa-Linie	129	419450
Deutsch-Australische Dampfschiff-Gesellsch.	111	350526
Roland-Linie	62	204008
Deutsche Ostafrika-Linie	44	167940
Hamburg-Südamerik. Dampfschiff-Gesellsch.	49	140053
Deutsche Levante-Linie	72	125025
Neptun	193	118740
Kosmos-Linie	26	90169

Am Binnenschiffahrtsverkehr ist Deutschland nächst Belgien selbst am stärksten beteiligt. Im Einlauf wurden 3872 deutsche Schiffe mit 3,07 Millionen Tonnen gezählt, im Auslauf 3592 Schiffe mit 2,40 Millionen Tonnen.

Die amerikanische Handelsflotte. Eine Gesetzesvorlage, die die Vergrößerung der amerikanischen Handelsflotte zum Gegenstand hat, wurde im Kongreß eingebracht. Es ist eine Gesellschaft mit einem Kapital von 10 Mill. Doll. vorgesehen, in welcher die Regierung den Hauptanteil von Aktien haben soll; vorgesehen ist ferner die Bereitstellung von 30 Mill. Doll. zu dem Zweck, Schiffe zu bauen und zu erwerben.

Handelshochschulnachrichten.

An der Handelshochschule Berlin ist die erste Immatrikulation für das Wintersemester 1914/15 auf Montag, den 26. Oktober, festgesetzt. Das Nähere ersehen die Leser aus der amtlichen Bekanntmachung im Inseratenteil des Septemberheftes dieser Zeitschrift.

Die Handelshochschule Mannheim versendet soeben ihren reichausgestatteten Bericht des Rektors Professor Dr. Glauser über das Winter-Semester 1913/14 und Sommer-Semester 1914. Der etwa 100 Seiten starke Bericht kann vom Sekretariat der Handelshochschule unentgeltlich bezogen werden. — Das Winter-Semester 1914/15 wird am 26. Oktober eröffnet; die nächsten Prüfungen beginnen am 19. Oktober.

Am 1. Oktober fand der satzungsmäßige Rektoratswechsel an der Handelshochschule Mannheim statt. An Stelle des bisherigen Rektors Professor Dr. Glauser wird Professor Dr. Nicklisch, der den Lesern der Zeitschrift als ihr Mitherausgeber näher bekannt ist, die Geschäfte der Hochschule führen.

Im Felde stehen folgende Lehrer von Handelshochschulen:

Mannheim: Prof. Dr. Rumpf, Oberleutnant und Führer der 1. Kompagnie des Landwehr-Brigade-Ersatz-Bataillons 55, Bezirksinspektion III, Lüttich, Garnisonkommando 5 in Tongern. — Prof. Dr. Pöschl, Offizier, Graz, Klosterwiesgasse 19, I. — Bibliothekar Wenke, Leutnant und Bataillonsadjutant des 1. Bataillons, Landwehr-Infanterieregiment 118 (zurzeit verwundet in Mannheim; Herr Wenke erhielt das eiserne Kreuz). — Dr. Geiler, Oberleutnant, Mülhausen i. E. — Dr. Mertens, Pionier, Kehl. — Dr. Fuchs, Postenoffizier, Strassburg. — Dr. Mayr, Festung Ulm

München: Dr. Friedrich Klausing, Dozent der Rechtslehre, Landsturm mit Waffen, bis jetzt noch nicht eingezogen. — Walter Mahlberg, D. H. H. C., Dozent der Handelswissenschaften, Offiziersstellvertreter, Landsturm-Fußartillerie-Bataillon des VIII. Armeekorps, Lüttich, Kaiserl. Postamt, Postfach. — Dr. Carl Carnier, Dozent für Wirtschaftsgeographie, Ersatz-Bataillon Reserve-Inf.-Rgt. I, München. — Maurice Merme, Dozent der französischen Sprache. (Herr Merme ist Franzose, Reserve-Offizier und dürfte im Felde stehen.) — Oberlandesgerichtsrat Dr. Heinrich Schultz, Dozent der Rechtslehre, Rittmeister der Landwehr, 8. Munitionskolonne, Munitionskolonnenabteilung 1. Bat. 1. Fuß-Art.-Rgt., II. Bayer. Armeekorps.

Exportakademie Wien: Regierungsrat Anton Schmid, im k. und k. Kriegsministerium, Kriegsfürsorgeamt. — Prof. Dr. Siegmund Feitler, im k. und k. Kriegsministerium, Kriegsfürsorgeamt. — Assistent Fritz Tindl, im k. und k. Kriegsministerium, Kriegsfürsorgeamt. — Assistent Heinrich Adamec, Leutnant der Reserve im Feldjäger-Bat. Nr. 20, 3. Komp., Feldpost Nr. 73. — Dr. Hans Kelsen, Landsturmleutnant i. d. R. in Linz. — Assistent Karl Seidel, Leutnant i. d. R. bei der 1./5. Fest.-Art., Feldpost Nr. 95.

Literatur-Übersicht.

Juli—September 1914.

A. BÜCHER.

Arbeitsvertrag — *Lenhoff, Dr. Arth.*, Das Recht des dauernd Angestellten. Eine Abhandlung üb. den Arbeitsvertrag mit Zeitbestimmung. (114 S.) gr. 8°. Graz, U. Moser. 1914. M 3.—.

Auslandshochschule — *Eltzbacher, Paul*, Die deutsche Auslandshochschule. Ein Organisationsplan. (122 S.) 8°. Berlin, G. Reimer. 1914. M 2.—.

Bankwesen — *Agahd, E.*, Großbanken und Weltmarkt. Die wirtschaftliche und politische Bedeutung der Großbanken im Weltmarkt unter Berücksichtigung ihres Einflusses auf Rußlands Volkswirtschaft und die deutsch-russischen Beziehungen. (XXIV, 290 S.) Lex. 8°. Berlin, Haude & Spener. 1914. M 10.—.

— *Obst, Dr. Georg*, Das Bankgeschäft Band II: Bankpolitik (vollkommen in sich abgeschlossen) 8°. 600 S. Geh. M 12.—, geb. M 13.50. Leipzig, Carl Ernst Poeschel.

Inhalt: I. Entstehen der Banktätigkeit und Entwicklung der Girobanken. II. Entstehung, Organisation und Politik der großen Notenbanken (Notenbankwesen in Deutschland — die Österreichisch-Ungarische Bank — die Bank von England — die Bank von Frankreich — die Russische Reichsbank — das Notenbankwesen in den Vereinigten Staaten von Amerika). III. Allgemeine Fragen der Notenpolitik (Notenpolitik — Zentralisiertes oder dezentralisiertes Notenbankwesen? — Geschäftspolitik, Grundkapital und Reserven der Notenbanken — Stellung der Notenbanken zum Staat). IV. Das Werden der großen deutschen Kreditbanken. V. Innere Bankpolitik 1. Erwerbspolitik (Rentabilität, Sicherheit und Liquidität; Gewinnquellen; Aufsichtsräte, Direktoren und Beamte als Erwerbsfaktoren; Dividenden- und Kurspolitik) 2. Sicherheitspolitik (Kontrolleinrichtungen, Revisionen; Kreditpolitik; Bank und Presse usw.) 3. Liquiditätspolitik (Die Bilanzen als Grundlage für die Liquiditätsberechnung; Liquiditätsschlüssel; Bilanzen-Aufputz; Maßnahmen der Banken, um liquide zu sein; Sind unsere Banken liquide?; die Liquidität in Kriegs- und

Krisenzeiten) 4. Sozial- und Angestelltenpolitik (Die soziale Stellung der Bankbeamten; Besoldungspolitik; die Bankbeamten-Organisationen; die Berufsbildung der Bankbeamten). VI. Äußere Bankpolitik (Banken untereinander — Banken und Industrie — Banken und Handel — Banken und Börse — Banken, Reichsbank und Geldmarkt). VI. Staatliche Bankpolitik (Depositengesetz — Frühere Reformvorschläge betr. Regelung des Depositenwesens — Die Liquiditätsreserve der Banken). Alphabetisches Sachregister.

— *Stampfli, Dr. Arth.*, Die schweizerischen Kantonalbanken. Hrsg. aus Anlaß der schweiz. Landesausstellung, Bern 1914. Von der Kommission der Abtlg. „Bankwesen" der 38. Gruppe. (106 S. m. 5 graph. Taf.) gr. 8°. Zürich, Artist. Institut Orell Füßli. 1914. M 4.80.

Betriebslehre. Literaturgesch. d. Handelsbetriebslehre von *Ed. Weber.* (Zeitschrift f. d. gesamte Staatswissenschaft. Erg.-Heft 49), 147 S. M 4.—. Einleitung. — Vorläufer der systemat. Versuche. — Systemat. Versuche unter der Kameralwissenschaft. — Verflachung der Handlungswissenschaft zur Handelslehre. — Anhang (die Entstehung der neueren Handelsbetriebslehre).

Bilanz — *Gruntal, Professor Dr. Josef*, Handels-, Zahlungs- und Wirtschaftsbilanz. (59 S.) 8°. Exportakademie Wien. 1914. 80 Heller.

Bücherabschluss — *Propper, Jos.*, Bücherabschluß u. Bilanz nebst erl. Übersichtstabelle lt. neuester u. einfachster Methode. Leipzig, C. E. Poeschel. 1914. M 2.—.

Buchführung — *Scubitz, Frdr.*, Methodische Anleitung zum Selbstunterricht in der doppelten Buchführung. 4. Aufl. m. Anh.: Die amerikan. Buchführg. (XII, 204 S. m. 1 Beil.) 8°. Leipzig, C. E. Poeschel. 1914. Geb. M 3.—.

Eisenbahnkunde. *Deutsche Eisenbahnkunde.* Von *Dr. Paul Hausmeister.* 8°. (123) M.-Gladbach 1913, Volksvereins-Verlag G. m. b. H. Geb. M 1.20.
Inhalt: I. Die wirtschaftliche Funktion des Eisenbahnwesens. II. Die technischen Anlagen. III. Die rechtliche Stellung der Eisenbahn. IV. Ausblicke auf Ausland und Zukunft.

Export-Akademie, Wien. Jahrbuch, XVI., der Export-Akademie des k. k. österreich. Handelsmuseums. 16. Studienjahr 1913/1914. (392 S.) gr. 8°. Wien, Verlag der Export-Akademie. 1913. Kr. 5.—. — Aus dem Inhalt: Materialien f. ein internationales Übungskontor. Von Carl Porges. — Chinesisch-weißes Insektenwachs (Pei-La). Von Paul H. Klimanek.

Geldausgleich — *Wuttig, Martin,* Die Organisation des genossenschaftl. Geldausgleichs. Ein Beitrag zur Zentralkassenfrage. (93 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer. 1914. M 2.50.

Geldwesen, englisches. — *Schmidt, Alfr.*, Geschichte des engl. Geldwesens im 17. u. 18. Jahrh. (Abhandlungen aus d. staatswiss. Seminar zu Straßburg i. E. Hrsg. v. G. F. Knapp u. W. Wittich. XXII. Heft.) (204 S.) gr. 8°. Straßburg, K. J. Trübner. 1914. M 6.20.

Hypothekenbanken, Schweizer. Die Schweiz. Hypothekenbanken von *J. Weber-Schurter,* Direktor der Schweiz. Bodenkredit-Anstalt in Zürich. (126 S). gr. 8° Mit 14 Tabellen und drei farb. graph. Tafeln. Zürich. Art. Institut Orell Füßli, Fr. 6.— (M 4.80). — Geschichtliches. — Bodenverschuldung und Bodenkredit der Schweiz. — Organisation, Geschäftskreis und Geschäftstechnik der Hypothekenbanken. — Heutiger Stand. — Krit. Würdigung der heut. Verhältnisse und Vorschläge für die Zukunft. — Ein Wort zur Frage der Errichtung einer staatl. Hypothekenbank.

Kaufmännisches Rechnen — *Biedermann, H.* und *Hans Boller,* Leitfaden des kaufmännischen Rechnens f. kaufm. Fortbildungsschulen u. Handelsmittelschulen. II. Tl. (VII, 158 S.) 8°. Zürich, Schultheiß & Co. 1914. Geb. M 2.40,

Konsulatsgebühren — *Koch, Hofrat* u. *Geh. exp. Sekr. Kammler,* Das Konsulatsgebührengesetz m. Erläutgn. u. Entscheidgn. des Auswärtigen Amtes. Unter Benutzung amtl. Materials m. Genehmigung des Ausw. Amtes hrsg. (148 S.) gr. 8°. Berlin, Selbstverlag. 1914.

Krieg — *Bendix, Dr. Ludw.*, Der gesetzliche Zahlungsaufschub im Kriege. (70 S.) 8°. M 2.—. Carl Heymanns Verlag Berlin. 1914. — Überblick über die Literatur. — Die Regelung des gesetzl. Zahlungsaufschubs in unserer Zeit — Besonderheiten der Privatversicherung, — des Wechselrechts. — Außerordentl. Wiederaufhebung des gesetzl. Zahlungsaufschubs. — Anhang (Moratoriengesetze des In- u. Auslandes).

— *Tauber, Dr. G. Rechtsanwalt,* und *Syndikus Dr. Hanns Heimann,* Wichtige kaufmännische Rechtsfragen in Kriegszeit. (48 S.) kl. 8°. Verlag für Fachliteratur, Berlin. Geh. M —.30.

Kriegsgesetze — *Sintenis, Dr. Gustav,* Die finanz- u. wirtschaftspolitischen Kriegsgesetze 1914. (174 S.) kl. 8°. J. Bensheimer, Mannheim 1914. M 2.—. Aus dem Inhalt: I. Finanzielle Mobilmachung des Reiches. — II. Wirtschaftl. Schutz der Reichsangehörigen. — Soziale Maßnahmen.

Maschinenschreiben. *Herget, Joh. F.*, Tastsystem (Methode Herget) Universelle Ausbildung im Maschinenschreiben für alle Systeme unter Zugrundelegung der rechtwinkl. Volltastatur nach seiner eigenen Methode der physiolog. Ausbildung des Muskelgefühls für technische Fertigkeiten I. Teil: Mechanik des Maschinenschreibens. 4°. 120 S. Leipzig, Carl Ernst Poeschel. Geb. M 3.60.

Metallstatistik, Zusammenstellungen, statistische, üb. Blei, Kupfer, Zink, Zinn, Aluminium, Nickel, Quecksilber und Silber. (Hrsg. v. d. Metallgesellschaft, Metallbank u. metallurgischen Gesellschaft, A.-G. 20. Jg. 1904—1913.) (VII, 109 S.) Lex. 8°. Frankfurt a. M.

Rechtswege. *Richard Braun,* Amtsgerichtssekretär, *Rechtswege, Fristen und Formen der Zivilprozeßordnung in alphabetischer Übersicht.* Verlag Albert Nauck & Co., Berlin W. 8, Mauerstr. 43-44. M 1.—.

Schiffahrt. — Konzentration der Güterschiffahrt auf der Elbe. Von *Dr. C. Pleißner.* (VI u. 203 S.) Lex. 8°. Tübingen. H. Lauppsche Buchhandlung Br. M 6.—. — Der Güterverkehr auf d. Elbe als Gegenstand der Organisation. — Organisation der Einzelunternehmungen. — Die wirtschaftl. Vereinigungen und Kartelle in der Elbschiffahrt.

Volkswohlstand — *Helfferich, Karl,* Deutschlands Volkswohlstand 1888 — 1913. 4. Aufl. (XVI, 144 S.) gr. 8°. Berl., Gg. Stilke 1914. M 1.—.

Wertpapiere — Spangenthals Auskunftsbuch über Wertpapiere. 3. neubearb. Aufl. (563 S.) 8°. Berlin, S. Spangenthal. Geb. M 5.—.

Wertveränderungstabellen — *Kastendieck, H.,* Die Wertveränderung durch Abschreibung, Tilgung u. Zinseszinsen. Formeln u. Tabellen zur Ermittlung des Verlaufes u. jeweiligen Standes eines Betriebs- od. Kapitalwertes. Zum Gebrauch f. Ingenieure, Verwaltungsbeamte, Kaufleute usw. (32 S.) 8°. Berlin, J. Springer. 1914. Geb. M 1.60.

Zeitungswesen — *Haas, Alb.*, Das moderne Zeitungswesen in Deutschland. (Volkswirtsch. Zeitfragen Nr. 281.) (35 S.) gr. 8°. Berlin, L. Simion Nf. 1914. M 1.—.

Zollwesen — *Sendelbach, Ernst,* Ratgeber f. den Zollverkehr von u. nach dem Auslande. Unter Mitwirkg. hervorrag. Fachleute bearb. nach den Gesetzen, Ausführungsvorschr. und der Praxis. (224 S.) gr. 8°. Berlin-Charlottenbg., E. Frommer. 1914. M 3.50.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Abzahlungssystem Dufayel. Berliner Morgenpost 21. VII. 14.

Asien. Die französischen Eisenbahnen in der asiatischen Türkei. Export XXXVI, 29.

Auskunfteien — Von *H. Goslar.* Plutus XI. 30.

Bank. Banknotenumlauf, gesteigerter, im Kriege. Österreich. Volkswirt. VI. 53, 54.

— Bankkalender, Deutscher. II. Quartal. 1914. Plutus XI. 29.

— Die Zentralkasse der deutschen Privatbankiers von *A. L. Bank.* 1914. 7.

— *Rießer,* Zur Frage der Bar-Reserven der Banken. Bank-Archiv XIII. 20.

— Aus der metallenen Chronik des Bankwesens. Von *H. Krauß.* Die Bank 1914. Heft 8.

Bankier. Zukunft des Bankierstandes von *Bankier Hermann Löwy.* Bank-Archiv. XIII. 21.

Bargeld und Schuldenwirtschaft. — Von *Dr. Herm. Schwarzwald.* Österr. Volksw. VI. 42.

Belgien. Die Neutralität Belgiens von *Staatsminister a. D. Dr. Miltner.* Leipziger Zeitschrift f. Deutsches Recht. VIII. 18.

Betriebswissenschaft. Taylor-System für den Geist. Von *C. Zetka.* Welt d. Kaufmanns X. 15.

Bildungswesen. VIII. Kongreß für das kaufmänn. Bildungswesen. (Bericht.) Zeitschr. f. d. gesamte kaufm. Fortbildungsschulwesen. XI, 21.

Bodenpolitik. Weltwirtschaftl. Bodenpolitik von *Dr. A. Backhaus.* Weltverkehr u. Weltwirtschaft IV. 4.

Brauerei. *Trinius, C.,* Bewertung der Vorräte in Brauerei-Bilanzen. Ztschr. f. hdw. Forschung VIII. 10.

— *Amerly,* Buchführung und Rechnungswesen einer Brauerei mit 90 000 hl. Produktion. — Zeitschrift f. hdw. Forschung VIII. 11/12.

Buchhaltung. Beiträge zur Theorie der Buchhhaltung (Schluß). Von *Walther Le Coutre.* Zeitschrift für Buchhaltung. XXII. Jahrg. Nr. 8.

Bulgariens Finanz- u. Wirtschaftslage. Voss. Ztg. 18. VII. 14.

Dividendenpapiere. Wertansatz d. kurshabenden Dividendenpapiere in den Bilanzen der A.-G. nach Fortfall der Stückzinsenberechnung v. *Dr. H. V. Simon.* Bank-Archiv XIII. 21.

Erfinderrecht. Das Erfinderrecht in dem Entwurf eines Patentgesetzes nach den Vorschlägen des Reichsgerichts. Zeitschrift für Industrierecht IX. 15.

Exportförderung. Amtl. Exportförderung v. *Hans Günther.* Welt des Kaufmanns X. 14.

Genossenschaften. Aus Ostpreußens schweren Tagen. Bl. f. Genossenschaftswesen. 61. Jahrg. Nr. 40.

G. m. b. H. — *Eckstein, E.,* Der Begriff der Neugründung § 11 G. m. b. H.-Gesetz. Monatsschr. f. Handelsr. XXIII. 7.

Gesellschaftsverträge. Versteuerung ausländ. Gesellschaftsverträge bei Begründung einer Zweigniederlassung in Preußen. Von *Rechtsanwalt Oertelt.* Monatsschrift für Handelsrecht und Bankwesen XXIII. 8.

Handelsgesellschaften, offene. *Flechtheim,* Prozesse der offenen Handelsgesellschaften gegen ihre eignen Teilhaber. Leipz. Ztschr. f. deutsch. Recht VIII. 14/15.

Handelslehrertag, Deutscher. Ztschr. f. d. ges. kfm. Unterrichtsw. XVII. 4.

Hypotheken, Zweite, Sparkasse 1914. 777.

Japans Handels- u. Industrieentfaltung 1913. Von *N. Hansen.* Intern. Volksw. XXIV, 42.

— *Neuße,* Das wirtschaftl. Vordringen der Japaner in Amerika Weltverkehr u. Weltwirtschaft IV. 4.

Kapital. Das automat. Wachsen des Kapitals. Von *W. L. Hausmann.* Die Bank 1914. Heft 8.

Kartelle — *Metzner, M.,* Zum Alter der Kartelle. Kartell-Rundschau XII. 6.

Kostenberechnung. Relative Herstellungskosten. Von *R. Grimshaw.* Werkstattechnik VIII. 15.

Krieg. Force majeur. Von *Dr. C. Postelberger.* Österreich. Volkswirt VI. 53.

— *Dombois, A. von,* Die Kriegsanleihe. Bank-Archiv XIII. 24.

— Kriegsanleihe. Plutus XI. 38.

— Kriegsbilanzen. Vom *Dipl.-Kaufmann Walter Le Coutre.* Plutus XI. Heft 39/40.

— *Mora, Komm.-Rat A.,* Krieg und die Börse. Bank-Archiv XIII. 24.

— *Hallbauer, Geheimrat M.,* Krieg und Verjährung. Bank-Archiv XIII. 24.

— Krieg u. Volkswohlstand. Von *O. Neurath.* Staatsbürger V. 8.

— *Meyer, Geh. Justizrat Dr. Felix,* Einfluß des Krieges auf das Wechselrecht. Bank-Archiv XIII. 24.

— Krieg und Wirtschaftsverhältnisse des Kaufmanns. Öst. Volkswirt VI. 54.

Krieg. *Eschwege, Ludw.,* Nationalwirtschaft im Lichte des Weltkrieges. Bank 1914. 9.

— Patentschutz während des Krieges. D. Wirtschaftszeitg. X. 17.

— Wirtschaftl. Kriegsbereitschaft. Von *A. Lansburgh.* Bank 1914. 9.

— Zahlungsausgleich, Der internat., im Kriege. Von *A. L.* Bank 1914. Heft 9.

— Zu neuen Ufern. Plutus XI. 36/7.

Kriegsgesetze. Die zivilrechtl. Notgesetze. Von *Dr. Hachenburg.* Leipz. Ztschr. f. Deutsches Recht VIII. 18.

Kuxeninhaberschaft u. Zubusse. Intern. Volksw. XXIV. 41.

Liquidität — *Lansburgh, Alfr.,* Die Erziehung z. Liquidität. Bank 1914. 7.

Maschinenindustrie, Deutsche. Stellung der deutschen Maschinenindustrie im deutschen Wirtschaftsleben und auf dem Weltmarkte. Von *Fr. Fröhlich.* Technik und Wirtschaft VII. 8.

— Deutsche. Vereinheitlichungsgedanke in der deutschen Maschinenindustrie (von *F. Neuhaus,* Berlin). Technik u. Wirtschaft VII. 8.

— Vertrieb deutscher Maschinen im engl. Ausland. Von *F. zur Nedden.* Technik u. Wirtschaft VII. 8.

New Yorker Geschäftsleben. VII. Finanzierte Vergnügungssucht. Von *M. Boldt-Schlawe.* Plutus XI. 29.

Norwegen. Der Export Norwegens. Export XXXVI. 29.

Petroleum. Die Frage eines Petroleummonopols in Italien. Petroleum IX. 21.

— Industrielle Bedeutung des Rohölgebiets von Bithów (Ostgalizien.) Schluß. Von *Dr. St. Olszewski.* Petroleum IX, 21.

Raiffeisen. Zur neuesten Entwicklung der Raiffeisen-Organisation. Von *C. Neumann.* Volkswirtsch. Blätter XIII. 13/16.

Registraturen, kaufmännische u. kameralistische. Ztschr. f. hdw. Forschg. VIII. 10.

Reichsbank — *Georg Obst,* Aufhebung der Notensteuer der Reichsbank — eine ungerechtfertigte Bereicherung der Anteilseigner. Frankfurter Ztg. 264. 1. Morgenblatt.

Reichsbanknoten. *Huhn,* Die Bedeutung der Einlösbarkeit d. Reichsbanknoten für unsere Währung I. Bank-Archiv XIII. 21.

Seeschiffahrt, die, der Kulturnationen. 6. Der Ausbau der russ. Seehandelshäfen. Von *A. Pabst.* Weltverkehr uud Weltwirtschaft IV. 4.

— *Schumacher, Herm.,* Die Stellung der deutschen Seeschiffahrt im Weltverkehr. Technik und Wirtschaft VII. 7.

Selbstkosten. Selbstkostenbestimmungen in Eisengießereien. Von *F. Siebenfund.* Werkstatt-Technik VIII, 15.

Serbiens Finanz- und Wirtschaftslage. Berliner Tageblatt 24. VII. 14.

Trusts, ausländische, in der deutschen Industrie. „Post" 12. VII. 14.

Vereinigungen. *Balg,* Deutsche Syndikate und der russ. Export. Kartellrundschau XII. 7.

Versand. Planmäßiger Versand. Von *A. Politz.* Werkstatttechnik VIII. 15.

Welthopfenernte, die. Intern. Volksw. XXIV. 41.

Werbewesen. Berliner Sportreklame. Von *Robert Hösel.* Seidels Reklame II. 7.

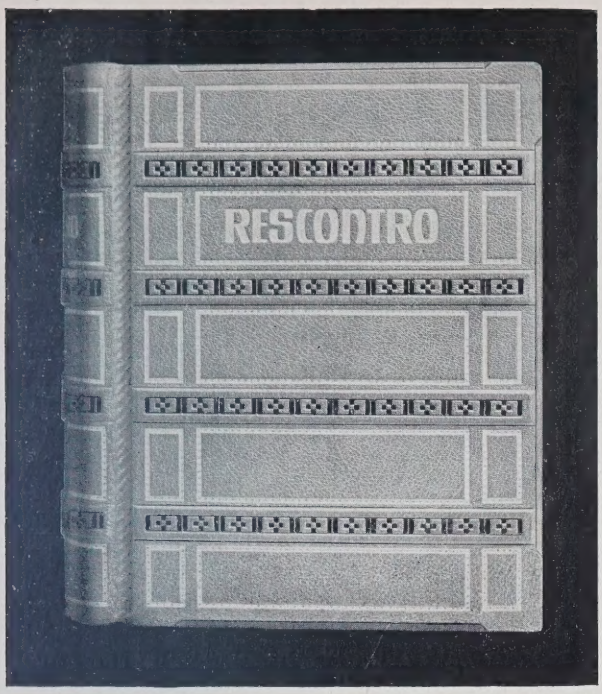
— Wege zur Werbeschulung. Von *Hans Weidenmüller.* Welt des Kaufmanns X. 14.

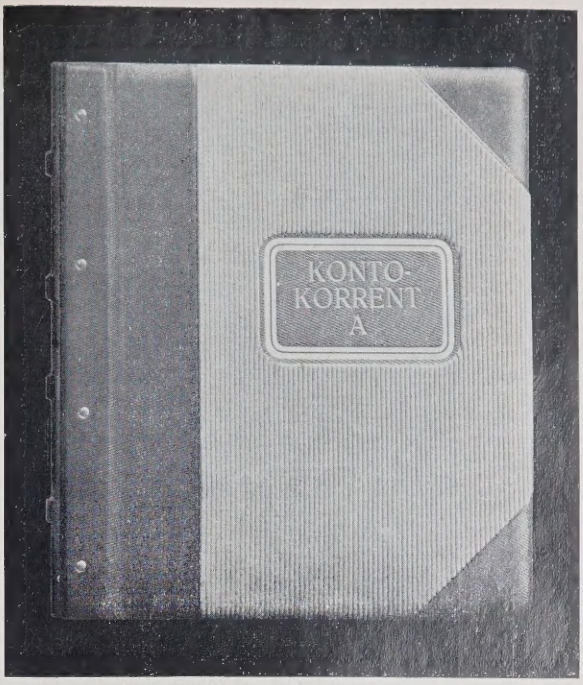
Wirtschaftliche Unternehmungen — *Leon,* Die Verbindung v. Gemeinden u. Privatkapital zu wirtschaftlichen Unternehmungen. Technik u. Wirtschaft VII. 7.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

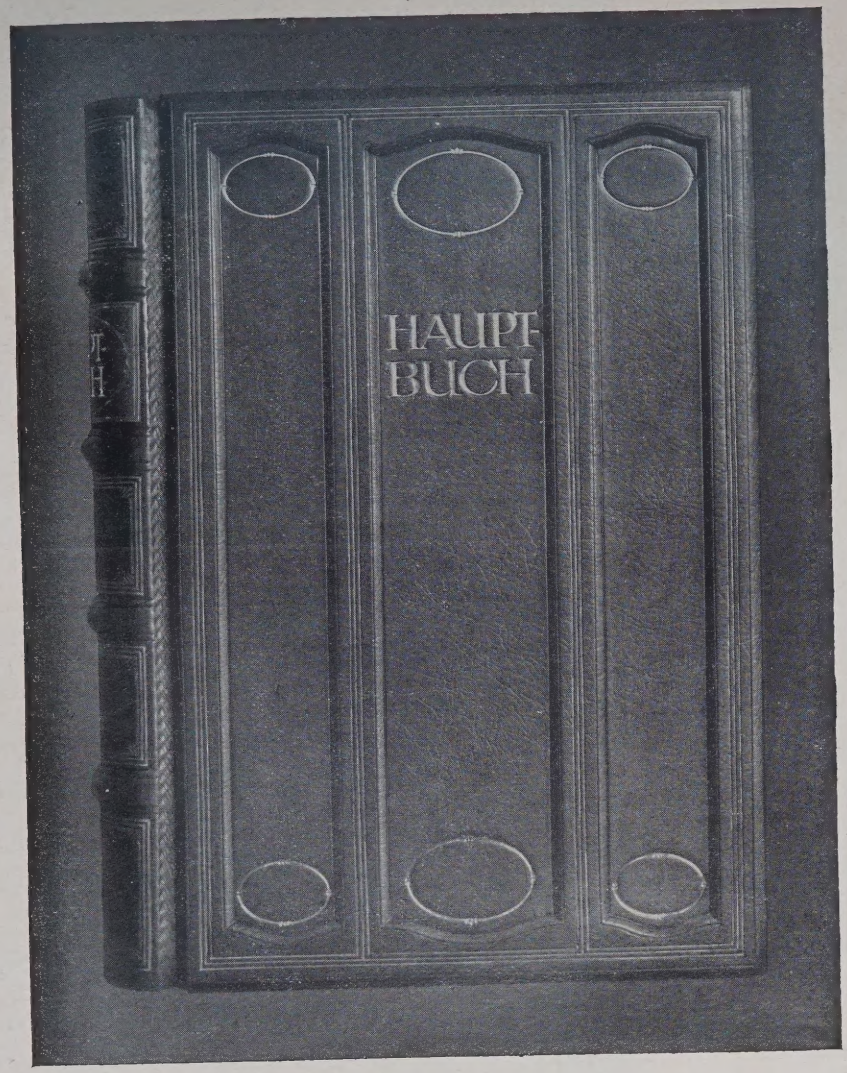
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.





Künstlerische Geschäftsbücher der Firma J. C. König & Ebhardt, Hannover



Künstlerische Geschäftsbücher der Firma J. C. König & Ebhardt, Hannover

3 JAN 1915

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 8 **LEIPZIG · NOVEMBER 1914** **7. JAHRG.**

MONATSÜBERSICHT ZUR RUNDSCHAU.

Eine Maßnahme, die sich der in der letzten Nummer genannten Gründung der „Deutschen Kriegssterbekasse 1914" an die Seite stellen läßt, ist die vom Verband öffentlicher Lebensversicherungsanstalten in Deutschland zur Erleichterung der Vorsorge für die Hinterbliebenen gefallener Kriegsteilnehmer geschaffene Kriegsversicherung auf Gegenseitigkeit für den Krieg 1914. Es werden Anteilscheine von 10 M ausgegeben; mehr als 200 M sollen von einem Kriegsteilnehmer nicht genommen werden können. Man hofft nun für jeden Anteilschein mindestens 250 M an die Hinterbliebenen auszahlen zu können, also im Höchstfalle 5000 M für einen Gefallenen. Ist dem Kriegsteilnehmer selbst die Erwerbung von Anteilscheinen unmöglich, so kann von den Angehörigen die Versicherung erworben werden. Bei mangelnden Barbeträgen werden auch Sicherheiten usw. in beliebiger Höhe bis zu fünf Anteilscheinen zugelassen.

Ein Unternehmen, das gleich der Kriegswollbedarfs-A.-G. unter Mitwirkung und Aufsicht der Behörden, namentlich des Kriegsministeriums, arbeiten soll, ist die mit einem Kapital von 6 000 000 M neu gegründete Kammwoll-A.-G. in Berlin, die die Verwertung der in Roubaix, Turcoing und anderswo zu beschlagnahmenden Kammgarnwollvorräte bezweckt. — Die in Turcoing, Roubaix und Fournies requirierten französischen Wollbestände wurden vor Kriegsausbruch auf 9 bis 10 Ko geschätzt.

Der Kriegswollbedarfs-A.-G. in Berlin werden die in Antwerpen beschlagnahmten Vorräte, die einen Wert von 10 Millionen bei einem Quantum von $1\frac{1}{2}$ bis $1\frac{3}{4}$ Millionen repräsentieren, überwiesen. Den deutschen Verarbeitern werden diese Vorräte um so mehr willkommen sein, als ihnen ja die Zufuhr des benötigten Rohmaterials im allgemeinen fast vollständig unterbunden ist.

Eine Erweiterung des Geschäftsbetriebes der Darlehnskassen scheint bevorzustehen, es wird nämlich die Beleihung des den Städten genehmigten, aber bisher noch nicht in Form von Stadt-Obligationen emittierten Kredits geplant. In Fällen, in denen die Beschaffung von Kriegsunterstützungsgeldern in Frage kommt, dürfte eine Befreiung vom Effektenstempel nicht ausgeschlossen sein. — Darlehnskassen und Kriegskreditbanken werden den Bedürfnissen gemäß noch weiter errichtet. Für Altenburg und Umgebung ist eine Kriegskreditbank als Aktiengesellschaft mit einem Grundkapital von 300—400 000 Mark in Aussicht genommen, in Dessau soll eine solche Bank für selbständige Handwerker und Gewerbetreibende errichtet werden (Staat, Stadt und Landwirtschaftskammer haben die Beteiligung bereits zugesagt), in Gera wurde die Gründung einer Kriegskreditbank für die beiden Fürstentümer Reuß in die Wege geleitet, wofür der Gemeinderat von Gera bereits 80 000 M zur Erwerbung von Aktien bewilligt und den Stadtrat ermächtigt hat, für 100 000 Mark Garantien zu übernehmen.

Von dem Reichsamt des Innern wurden Zentralstellen für Ausfuhrbewilligung eingerichtet zwecks Beteiligung von Vertrauensmännern einzelner Berufszweige an der Bearbeitung der Anträge auf Bewilligung von Ausnahmen von den Ausfuhrverboten. Für die chemische Industrie der Papier-, Kautschuk- und Zuckerindustrie wurden bereits Vertrauensleute gewählt. Die Aufgabe dieser Vertrauensleute ist die Entgegennahme von Anträgen auf Ausfuhrbewilligungen, die Vorbereitung von Vorschlägen und Entscheidungen. Anträge und Anfragen sollen tunlichst nur durch diese Stellen an das Reichsamt des Innern gerichtet werden.

Da amtliche Einrichtungen und private Kriegsfürsorgeunternehmungen umfassenderen Charakters natürlich nicht allen Anforderungen gerecht werden können, sehen sich naturgemäß die einzelnen Industrieverbände in Anbetracht der durch den Krieg geschaffenen veränderten Wirtschaftslage zur Selbsthilfe gezwungen: Die Zentralstelle zur Förderung der deutschen Portlandzementindustrien arbeitet ein Programm aus, das sich mit der Hebung des Inlandabsatzes befaßt. Das Hauptaugenmerk ist auf die Erlangung neuer Absatzgebiete, sowie auf die möglichste Milderung der infolge des Krieges aufgetretenen Verkehrseinschränkungen usw. usw. gerichtet. Fernerhin sucht die Zentralstelle für die Fortsetzung öffentlicher Arbeiten in weitestem Umfange und zur Bevorzugung der Zementbauweise bei der Wiederbelebung des Baumarktes einzutreten. — Der Verband deutscher Detailgeschäfte der Textilbranche hat bei der in Düsseldorf abgehaltenen Konferenz zwischen den Vertretern der Seidenfabrikanten und Großhändler und der Abnehmergruppen einen Antrag, wonach für Waren die in der Zeit vom 25. September bis 24. Oktober abgenommen worden sind, eine Valutierung der Rechnungsbeträge auf den 1. November bewilligt werden darf, angenommen.

Bürklin.

Wege und Ziele der privatwirtschaftlichen Forschung.

(Referat, gehalten in Leipzig zu Pfingsten d. J. auf der Tagung der Privatwirtschaftslehrer von Handels-Hochschulen des deutschen Sprachgebietes.)

Von Josef Hellauer, Berlin-Zehlendorf.

Wenn ich an das — nicht von mir aufgestellte — Thema meines Referates herantrete, so tue ich es zum Teil mit einem gewissen Unbehagen. Ich habe doch ein wenig das Gefühl, als würden die Erörterungen über das, was Privatwirtschaftslehre — oder wie man das Ding nennen mag — ist, wie sie sich gliedert und aufbaut und im Verhältnis zu anderen Wissenschaften zu stehen hat, nachgerade etwas überreichlich werden und als würde sich allmählich ein Mißverhältnis herausbilden zwischen ihnen und den tatsächlichen schöpferischen Leistungen.

Dabei bin ich aber am wenigsten dazu veranlagt, methodologische Erörterungen zu mißachten. Im Gegenteil: viel von dem, was in dieser Richtung geschrieben worden ist, bereitete gerade mir eine besondere Freude, oft geradezu Genuß. Wohl, weil ich seinerzeit — es ist nun schon relativ lange her, 1898! — an die Schaffung einer wissenschaftlichen Lehre vom Welthandel herangetreten bin, ohne daß damals auch nur die geringste Klarheit darüber, was Handelswissenschaft sei oder sein könnte, herrschte. Ich arbeitete mehr im Gefühl dessen, wo denn der Weg sei, der zu ihr führen würde, als in klarer Erkenntnis des Weges, den ich zu gehen hatte. Erst am Werke selber wurde ich mir allmählich klarer. Wer so gearbeitet hat, der muß sich freuen, wenn schließlich durch öffentliche Erörterungen über das Wesen der Wissenschaft, der er sich gewidmet hat, über ihre Gliederung und Aufgaben immer größere Klarheit entsteht und — nicht zuletzt — wenn er darnach sich sagen kann, daß er nicht ganz falsch gegangen ist.

Bei manchem aber, was in der letzten Zeit geschrieben worden ist, habe ich das Gefühl: nun aber auch zeigen, wie das zu machen ist; nicht gleich an einem ganzen System, an einem Ausschnitt nur, und wenn es auch der kleinste ist. Aber probieren einmal, sehen, wie weit man kommt, wie sich das, was einem vorschwebt, in Wirklichkeit umsetzen läßt. Und dabei wird man manchen neuen Weg, neue Zielsetzungen finden, während sich manche schöne Idee, die man gehegt hat, als verfehlt erweisen wird.

Es ist ja sehr wertvoll, wenn man mit möglichst großer Klarheit über Methode und Ziel an eine geistige Aufgabe herantritt. Ich meine aber, diese Klarheit nutzt dem, der wissenschaftlich schöpferisch tätig sein soll, ebensoviel und ebensowenig, wie das Studium der Pädagogik demjenigen nutzt, der Lehrer werden soll. Wer nicht in dem großen Raum seiner Seele unterhalb des Bewußtseins, da wo es gährt und in der Fülle wogt und auftreibt, die Kräfte findet, die ihn auf den richtigen Weg drängen, wem nicht aus dunklen Gefühlen heraus das Richtige mehr oder minder zum Bedürfnis wird, der wird als Lehrer nicht die Macht und die Kunst ausüben können, seine Schüler im Innersten zu packen, sie unter seine Suggestion zu zwingen und auf sie einzuwirken wie ein Bildner, der weichen Ton formt. Als Wissenschaftler aber wird ihm der richtige, der eigentlich schöpferische Erfolg versagt bleiben. Zu dem kommt man nicht nach Reglements, nach Marschrouten, die im vorhinein festgesetzt sind, sondern halb wie ein Blinder, der sich mit Feingefühl vorwärts tastet, oder, vielleicht besser, wie ein Nachtwandler, der Wege beschreitet, die der klar Sehende nicht gehen könnte. Das beste Stück geistiger Arbeit geht doch immer auf Intuition zurück!

Doch immerhin: soll nicht eine Kraftvergeudung stattfinden, sollen wir so rasch vorwärtsschreiten, als wünschenswert und möglich, dann muß dem dunklen, gestaltenden Gefühl klare Erkenntnis über die zu gehenden Wege zur Seite treten als Ergebnis der geistigen Arbeit seiner selbst und vieler anderer, ein Zins, der nun wieder Zins bildet.

Wenn ich mich daher der mir gesetzten Aufgabe zuwende, so tue ich es doch auch in der Hoffnung, nicht nur Sisyphusarbeit zu leisten. Ich bitte aber um die Erlaubnis, mein Thema nicht voll und ganz, sondern nur in Einzelfragen, die mir von einer gewissen Wichtigkeit erscheinen und wohl auch näher stehen, erörtern zu dürfen.

Da wäre zuerst die Frage, inwieweit eine Gliederung unseres Wissensgebietes diesem von Natur aus innewohnt und, damit zusammenhängend, inwieweit unsere wissenschaftliche Tätigkeit — literarische Produktion und Lehrtätigkeit, Forschung und Darstellung — eine Förderung finden kann, wenn wir diese Gliederung einhalten. Oder auch, ob eine Gliederung, die mehr oder minder allgemeine Anerkennung findet, heute schon möglich ist, oder ob sie heute überhaupt wünschenswert wäre. Könnten wir die erste Frage beantworten, dann würden sich die anderen Fragen von selbst beantworten. Denn gibt es für unsere Wissenschaft eine natürliche Gliederung, eine, die durch das Wesen ihres Inhaltes von vornherein bedingt ist, dann könnte ihre Entwicklung zweifellos gefördert werden, wenn wir in unserem Arbeiten auf diese Gliederung Rücksicht nehmen würden. Dann wäre auch eine allgemeine oder doch rasch zunehmende Anerkennung dieser Gliederung wahrscheinlich; ja, dann müßte sie mit der Zeit sich durch sich selbst durchsetzen. Eine mehr oder minder willkürliche, von außen hineingetragene Gliederung könnte dagegen bei größerer Verbreitung, die auf irgendeinem Wege sich aufzudrängen wüßte, im heutigen Entwicklungsstadium unserer Wissenschaft geradezu schädlich wirken, weil sie Entwicklungsmöglichkeiten unterbinden würde. Glücklicherweise läßt sich aber die Anwendung

einer unrichtigen wissenschaftlichen Gliederung, wenigstens für längere Zeit, auch nicht durch die größte Autorität erzwingen.

Nun wissen Sie, daß ich vor Jahren eine Gliederung der Handelswissenschaft propagiert habe. Und ich habe die Genugtuung zu sehen, daß diese Gliederung wenigstens in ihren Hauptzügen immer mehr zur Anwendung kommt. Das bestärkt mich in meiner Meinung, daß sie eine natürliche, dem Gegenstande gleichsam immanente sei. Letzteres scheint sich mir auch daraus zu ergeben, daß wir auf die Frage, was denn Gegenstand unserer Wissenschaft sei, kaum anders antworten können als: die Konstruktion der privatwirtschaftlichen Betriebe und das innere Leben dieser wirtschaftlichen Organismen sowie der Verkehr der einzelnen Organismen untereinander, soweit er von privatwirtschaftlichen Gesichtspunkten geleitet wird. Müssen wir unsere Antwort so gliedern, um uns verständlich zu machen, dann wird diese Gliederung wohl dem behandelten Stoffe immanent sein. Ich kann auch tatsächlich ein Ding von außen und innen nicht gleichzeitig beschreiben und, will ich nicht verwirrende Eindrücke hervorrufen, werde ich zuerst die eine Seite (innerer Betrieb) und dann die andere (Verkehr) erledigen.

Nachdem ich aber eine zu Zweifeln neigende Natur bin, sagte ich mir: Ja, das innere Leben eines Organismus und seine Funktionen nach außen hängen doch innig zusammen, ja bedingen sich gegenseitig. Und diese Wechselwirkungen müssen doch auch und sogar ganz vornehmlich Gegenstand unserer Forschung und Darstellung bilden. Es genügt nicht zu schildern, wie der Verkehr mit den Kunden organisiert werden kann, sondern wir müssen erforschen, welche privatwirtschaftlichen Erfolge die einzelnen Organisationsarten zu ergeben vermögen, und diese Erfolge ersehen wir doch erst am inneren Leben des Organismus (innerer Aufbau, wie ihn die Buchhaltung zeigt). Wie so häufig, vermögen auch diese zweiflerischen Gedankengänge irrezuführen, aber auch zu klären. Erstens handelt es sich in dem angeführten Beispiele, soweit die Wirkungen in Frage stehen, um Forschung, und für diese gibt es natürlich überhaupt keine Grenzen. Eine Gliederung für die Forschung ergibt sich nur nach dem Hauptgegenstande des Interesses der Forschung; das ist aber hier die Verkehrsorganisation mit der Kundschaft. Und Gleiches gilt für die Darstellung: Wollen wir die Verkehrsorganisation darstellen, so werden wir auf ihre privatwirtschaftlichen Wirkungen, d. h. auf die Wirkungen auf den Betriebsorganismus hinweisen müssen, so wie wir auch die Vorbedingungen zu bestimmten Verkehrsorganisationsformen im Betriebsorganismus klarlegen müssen. Diese Hinweise auf Wechselwirkungen sind aber nicht gleichbedeutend mit einer Darstellung des Organismus, wo wir von seinen Funktionen handeln. Derartige Wechselwirkungen bestehen zwischen den Gegenständen verschiedener Wissenschaften sehr häufig; sie werden auch dort behandelt; darum bleibt es aber doch bei der Trennung in Wissenschaften. Und darum werden die erwähnten Wechselwirkungen auch nicht die natürliche Gliederung in die beiden Hauptgebiete unserer Wissenschaft, in die Lehre vom Betriebsorganismus und in die Lehre vom Verkehr unter den Organismen aufzuheben vermögen. Wir werden von der Gliederung des Kapitals der Unternehmung und von der Registrierung der Geschäftsvorgänge durch Buchhaltung zusammenhängend handeln und nicht zerrissen gelegentlich der Besprechung der einzelnen Arten der Verkehrsorganisation oder der Technik einzelner Geschäftsarten.

Ich möchte bei dieser Gelegenheit ganz kurz auch auf die weitere Gliederung der beiden Hauptteile unserer Wissenschaft eingehen, wie ich sie seinerzeit skizzierte, und zwar deshalb, weil diese weitere Gliederung gerade in der letzten Zeit zweimal einer zum Teil abfälligen Kritik unterzogen worden ist. Ich nannte seinerzeit die beiden Hauptteile „Kaufmännische Betriebslehre" und „Handelslehre" und teilte letztere in eine Lehre vom Warenhandel (bei besonderer Berücksichtigung des internationalen Handelsverkehrs als „Welthandelslehre" bezeichnet), eine Lehre vom Bankgeschäfte, eine kaufmännische Verkehrs- und eine kaufmännische Versicherungslehre. Nun wurde mir zuerst von nationalökonomischer Seite, die sich sonst über mein Buch recht günstig ausgesprochen hat, in witziger Weise vorgeworfen, das sei wie eine Einteilung der Hüte in schwarze, runde und Filzhüte. Das nahm ich nicht sehr ernst. Nun aber hat mir ein engerer Fachkollege einen im Wesen ähnlichen Vorwurf gemacht. Und da möchte ich doch schließlich das Wort zu einer Klarstellung nehmen, weil ich mir sage: wenn so rasch hintereinander bei verschiedenen Fachleuten dasselbe Mißverständnis entsteht, so muß die Sache doch der Klarstellung bedürfen. Allerdings hätte ich gemeint, die Klarstellung in meinem Buche selbst gegeben zu haben. Ich habe auf Seite 8 meines Buches gesagt: „In derselben Weise bilden auch die sogenannten Hilfsgewerbe des Handels, wie das Bankgewerbe, . . ., das Transport-, Speditions- und Versicherungsgewerbe, Stoff der Welthandelslehre. Ihre Behandlung ist nicht Selbstzweck, sondern nur Mittel zu dem Zwecke, den internationalen Warenhandel in seinem Wirken vollkommen darzustellen und verständlich zu machen. Aus diesem Grunde wird sie auch nicht gleichartig zu sein haben mit jener des internationalen Warenhandels; sie wird einseitig und möglichst zweckdienlich erfolgen. Speziallehren . . . . . bleibt es überlassen, eine erschöpfende Behandlung dieser Materien vorzunehmen."

Zu dem möchte ich noch hinzufügen: Wären die angeführten Gewerbe nur Hilfsgewerbe des Warenhandels, dann könnte sich ihr Aufgehen in der Warenhandelslehre noch rechtfertigen oder wäre doch eine Koordination der Lehren von ihnen mit

der Lehre vom Warenhandel verfehlt. So aber dienen sie doch allesamt nur teilweise auch dem Warenhandel. Das Bankgeschäft hat zahlreiche andere und ganz selbständige Aufgaben, das Transportgewerbe dient beispielsweise im Nachrichtendienst doch keineswegs nur dem Handel, und der große Zweig der Personenbeförderung — man denke an den Auswandererverkehr — ist ganz selbständig. Das Versicherungsgewerbe dient sogar zum größeren Teil nicht dem Warenhandel, vor allem der Zweig, der heute für dasselbe am wichtigsten ist, die Lebensversicherung.

Dazu kommt, daß ich, wie schon gesagt, in der Lehre vom Warenhandel den Verkehr mit diesen Gewerben mehr oder minder einseitig oder doch wenigstens in der Hauptsache vom Standpunkte des Warenhändlers aus betrachte. In der kaufmännischen Versicherungslehre dagegen beispielsweise rückt der Versicherungsbetrieb in den Mittelpunkt, seine Privatwirtschaft, sein Verhalten bildet den Gegenstand der Betrachtung und diese hat hier lückenlos zu geschehen, gleichgültig, ob das für den Warenhandel von Bedeutung ist oder nicht.

Der engere Fachkollege, von dem ich früher gesprochen habe, will übrigens die Lehre vom Bankgeschäft anders stellen als die Lehren vom Transport- und vom Versicherungswesen und scheidet die Handelslehre in zwei „Hauptfächer" (Warenhandel, Bankgeschäft) und zwei „Hilfswissenschaften" (Verkehrslehre, Versicherungslehre). Aus den früher erörterten Gründen ist aber eine solche Differenzierung am allerwenigsten gerechtfertigt.

Etwas anderes wäre, wenn man die Lehren vom Geschäftsverkehr der besprochenen Gewerbe — vom engeren Bankhandel, wie z. B. dem Effektenhandel, abgesehen — nicht unter „Handelslehre" subsumieren wollte, indem man sagt, ihr Verkehr wäre nicht Handel. Nun bezeichnet man ihn ja zum Teil auch als Handel (Frachtenhandel, Versicherungshandel); wollte man das aber nicht, dann müßte man nur statt Handelslehre oder Handelsverkehrslehre eine andere Bezeichnung wählen, etwa „kaufmännische Verkehrslehre im weiteren Sinne" — wie das übrigens bekannterweise ähnlich schon geschehen ist. Die bisherige kaufmännische Verkehrslehre würde dann als „kaufmännische Verkehrslehre im engeren Sinne" einen Teil der ersteren bilden (wie bisher).

Anders stelle ich mich zu meiner seinerzeitigen Gliederung der kaufmännischen Betriebslehre. Ich schied sie in die Lehre von der Organisation des Betriebes und in eine Kontorlehre, die ich weiterhin in Buchhaltung, Korrespondenz und Rechnen ausstrahlen ließ. Ich hatte es aber nicht nur als sehr fraglich hingestellt, ob die beiden letzteren Wissenschaft sein könnten, sondern ich habe auch schon in meinem seinerzeitigen Aufsatze über dieses Thema in der Deutschen Wirtschaftszeitung (2. Jahrg. Nr. 9) gesagt: „Ob aus diesen Fächern selbständige Wissenschaften zu machen sind, erscheint vorerst zweifelhaft." „Gegenwärtig bestehen sie in ihrem theoretischen Teile vornehmlich aus Handelslehre." Und weiter: „Dabei kann noch fraglich werden, ob sie nicht ihre Selbständigkeit ganz zu verlieren haben, ob sie nicht als Übungsseminare der Handelslehre angegliedert werden sollen." Man sieht, es hat sich in dem Aufsatze nicht nur um die Frage einer rein wissenschaftlichen Gliederung, sondern auch um die Frage der handelswissenschaftlichen Unterrichtsgliederung an der Handelshochschule gehandelt.

Heute erscheinen mir und wohl der überwiegenden Mehrheit von uns die aufgeworfenen Fragen als entschieden. Die Selbständigkeit einer Disziplin innerhalb der Privatwirtschaftslehre ist nach meiner Ansicht dem Stoffe der kaufmännischen Korrespondenz sowie dem des kaufmännischen Rechnens abzusprechen. Auch die Tatsache, daß es möglich ist, die mathematischen Grundlagen der im kaufmännischen Leben vorkommenden Rechnungen aufzudecken und zu behandeln, ändert daran nichts. — Viel hätte sich damit gegen meinen seinerzeitigen Standpunkt nicht geändert. Doch bin ich heute der Meinung, daß die Behandlung von Fragen der Korrespondenz und des Rechnens zum weitaus größeren Teile der Handelslehre und nicht der Betriebslehre zugehört. Korrespondenz und Rechnen sind zwar Tätigkeiten des Kontorbetriebes; soweit ihre Ausfertigungen aber bestimmt sind, hinauszugehen an andere Betriebe, um auf diese Weise den Verkehr mit denselben herzustellen, bildet ihre Betrachtung einen Teil der Handelslehre (Vertragsabschluß, Geschäftsdurchführung). Dadurch verbleibt nur ein verhältnismäßig kleiner Teil der alten kaufmännischen Arithmetik der Betriebslehre, als Wichtigstes darunter die Kalkulation.

Nun gibt es aber noch Gliederungen nach anderen Gesichtspunkten. Kollege Nicklisch unterscheidet zwischen der wissenschaftlichen Privatwirtschaftslehre und der Privatwirtschaftspolitik als einer Kunstlehre und stellt diesen beiden überdies noch eine Privatwirtschaftsgeschichte zur Seite. Was die Unterscheidung in heutige Privatwirtschaft und Geschichte anbelangt, so kann diese wohl nur für die Beschreibung tatsächlicher Verhältnisse in Frage kommen[1]). Die allgemeine Lehre hat sowohl aus heutigen wie aus geschichtlichen Verhältnissen zu abstrahieren. Darnach drängt sich, meine ich, jene Gliederung, die sich in der Volkswirtschaftslehre durchgesetzt hat — übrigens bei der Verwandtschaft unserer Wissenschaft mit dieser begreiflicherweise — von selbst auf: in eine allgemeine Darstellung und eine historisch-deskriptive, eine

[1]) Natürlich vermag es auch eine Geschichte der Privatwirtschaftslehre — oben hieß es „Privatwirtschaftsgeschichte" — zu geben, und zwar aller Zweige derselben. Diese steht außerhalb des Systems der Privatwirtschaftslehre als solcher. Sie ist Geschichte, die sich auf eine bestimmte Wissenschaft bezieht.

allgemeine und eine spezielle Lehre. Diese Unterscheidung ist bei allen Zweigen der wissenschaftlichen Privatwirtschaftslehre nicht nur möglich, sondern ebenfalls ganz natürlich. Ich selbst habe bekannterweise die Welthandelslehre nach den gleichen Grundsätzen in eine allgemeine und eine spezielle geschieden. Die spezielle Lehre vermag dann, teils in Beschreibung heutiger Verhältnisse, teils in eigentlich geschichtlichen Darstellungen zu bestehen. Durch systematische Zusammenfassungen solcher geschichtlicher Darstellungen aus den verschiedenen Zweigen der Privatwirtschaftslehre kann dann allerdings eine besondere Privatwirtschaftsgeschichte gebildet werden, deren Stellung im wissenschaftlichen System aber durch das Erwähnte gegeben ist.

Nun haben Weyermann und Schönitz in ihrem bekannten Werke die Bezeichnungen „allgemeine" und „spezielle Lehre" in einem etwas anderen Sinne angewandt, und Kollege Schär nimmt wohl denselben Standpunkt ein. Sie stellen die „Allgemeine Privatwirtschaftslehre" den Privatwirtschaftslehren des Warenhandels, des Bankgeschäftes, der Industrie usf. als den „speziellen Privatwirtschaftslehren" gegenüber.

Die Handelslehre vom Warenhandel wäre darnach ein Teil der speziellen Privatwirtschaftslehre, auch wenn sie noch so allgemein gehalten wäre. Was aber dann mit der historisch-deskriptiven Darstellung des Warenhandels? Sie ist jedenfalls noch spezieller und in dieser unterschiedlichen Eigenart von der allgemeinen Darstellung desselben Gegenstandes abzusondern. Man sieht, es handelt sich hier um zwei Grade der Spezialisierung, und es wird schließlich zu entscheiden sein, auf welche der beiden Unterscheidungen die Bezeichnungen „allgemeine" und „spezielle Lehre" anzuwenden sein werden.

Ich möchte aber betonen, daß mir die Notwendigkeit, zu wählen, erst dann gegeben erscheinen würde, wenn allgemeine und besondere Lehren in dem Weyermann-Schönitzschen Sinne auch wirklich einmal vorliegen. Eine allgemeine Einleitung in die Handelslehre, die das allen vier Zweigen derselben Gemeinsame behandelt, gibt noch keine besondere Teildisziplin. Und es ist doch fraglich, ob es in der Handelslehre je zu mehr kommen kann. Die Elemente sind gemeinsam, alles andere, jede tiefere Betrachtung muß sich in die erwähnten vier Zweige teilen. In der Betriebslehre ist es dagegen, glaube ich, gerade entgegengesetzt. Hier gehen fast alle allgemeinen Betrachtungen in einer allgemeinen Lehre auf, während fast alle besonderen Betrachtungen — denken Sie an die Buchhaltung — unmittelbar zu historisch-deskriptiven werden.

Nun bleibt aber noch die erwähnte Gliederung des Kollegen Nicklisch in Privatwirtschaftslehre „als streng wissenschaftliche Disziplin" und in Privatwirtschaftspolitik „als Kunstlehre" zu besprechen. „Streng wissenschaftlich" nennt Kollege Nicklisch ja die letztere nicht, aber er bezeichnet sie doch als einen Zweig der Privatwirtschaftswissenschaft. Ich glaube, wir sollen der Klarheit halber nicht zwischen „streng wissenschaftlich" und „nicht streng wissenschaftlich", sondern nur zwischen „wissenschaftlich" und „nicht wissenschaftlich" unterscheiden. Nun ist darüber, ob Volkswirtschaftspolitik in dem Sinne, daß bestimmte wirtschaftliche Entwicklungen, d. h. das Beschreiten bestimmter Wege zur Erreichung bestimmter Ziele, als wünschenswert hingestellt werden, Wissenschaft sei oder nicht, in den letzten Jahren so viel geschrieben und gesprochen worden, daß jeder einzelne Gelegenheit gehabt hat, über diese Frage mit sich selbst ins Reine zu kommen. Und für eine Privatwirtschaftspolitik kann in dieser Hinsicht nichts anderes gelten als für die Volkswirtschaftspolitik. Für mich steht es fest, daß Politik zwar auf wissenschaftlichen Grundlagen fußen kann, daß auch politische Strebungen und Vorgänge unter der wissenschaftlichen Lupe betrachtet werden können — und das ergibt eine Wissenschaft von der Volkswirtschaftspolitik —, daß aber Politik nicht Wissenschaft ist. Ich glaube auch, daß Kollege Nicklisch das Gegenteil kaum wird behaupten wollen.

Nun bliebe aber doch sein Eintreten für eine Lehre von der Privatwirtschaftspolitik, einem Gegenstande also, der sich in der Hauptsache aus „Sollregeln" zusammensetzen würde[1]). Soll das wirklich eine besondere Lehre bilden?! Ich möchte da eigentlich sagen: Warten wir, bis sie geschaffen ist. Immerhin möchte ich aber bei dieser Gelegenheit meinen Standpunkt allem Privatwirtschaftspolitischen gegenüber — flüchtig berührte ich ihn schon auf dem letzten „Internationalen Kongreß für das kaufmännische Bildungswesen" — betonen auf die Gefahr hin, Ihren entschiedenen Widerspruch zu wecken.

Die Nationalökonomie ist allmählich auf eine schiefe Bahn gelangt dadurch, daß ihre Vertreter zu viel Politik getrieben haben. Man begann das Zutrauen in die nationalökonomischen Lehren zu verlieren, weil man hinter allem den politischen Standpunkt fürchten mußte. Lassen Sie uns doch nicht von vornherein in einen Fehler fallen, von dem man sich in der Schwesterwissenschaft gerade jetzt mit Macht wieder zu befreien sucht! — Es ist aber überdies, wie ich in Budapest schon sagte, das Aufstellen von Sollregeln für unsere Wissenschaft viel gefährlicher als für die Volkswirtschaftslehre. Wir sind noch am Beginn der Entwicklung der Privatwirtschaftslehre, man steht ihr begreiflicherweise noch mancherseits mit einem gewissen Mißtrauen gegenüber. Fehler, die wir jetzt begehen, und insbesondere alles Unwissenschaftliche, das wir in sie hineintragen, kann ihre Entwicklung schwer hemmen, innerlich und äußer-

[1]) Neben der „Lehre"; es ist bekannt, daß mein Hauptwerk „Allgemeine kaufm. Betriebslehre" auf dem Gebiete der letztern liegt. N.

lich. In letzterer Beziehung gingen wir vor allem mit unserer Privatwirtschaftspolitik der Gefahr schwerer Angriffe sowohl von seiten der Wissenschaft als von seiten der Praxis entgegen. Die letztere würde uns sicher in vielen Fällen gefährlicher Irrlehren zeihen, die erstere würde neuerdings unseren Wissenschaftscharakter negieren. Am wenigsten schlimm wäre ja vielleicht zu nehmen, daß gerade die Volkswirtschaftspolitiker unter den Nationalökonomen am meisten gegen uns zetern würden, indem sie uns dann mit Recht vorwerfen würden, daß wir einen einseitigen Interessenstandpunkt vertreten und Profitmacherei lehren. Schlimmer wäre, wenn unsere Sollregeln sich bei unseren Schülern nicht bewähren, vielleicht auch nur, weil sie im einzelnen gegebenen Falle gerade nicht anzuwenden gewesen wären. Die volkswirtschaftspolitische Sollregel wird vor ihrer praktischen Anwendung doch in der Regel eingehenden Erwägungen in gesetzgeberischen oder sonstigen Körperschaften oder bei vielköpfigen Behörden und deren Instanzen unterzogen, wodurch viel eher Irrtümer in derselben aufgedeckt und fehlerhafte Anwendungen hintangehalten werden, als das bei den von uns gelehrten privatwirtschaftlichen Sollregeln der Fall wäre.

Nein, eine Lehre der Privatwirtschaftspolitik vom Katheder aus würde ich nicht nur für verfehlt, sondern für sehr gefährlich halten. Damit will ich aber nicht sagen, daß wir unsere Meinung über ein im gegebenen Falle anzuwendendes Verfahren nie aussprechen dürfen. Es soll das aber doch nur gelegentlich geschehen, eher im Seminarbetrieb als im Kolleg, und dann ausdrücklich als unsere Meinung, gleichsam mit einem hörbaren Abrücken vom Boden der Wissenschaftlichkeit, ein Abrücken, das uns selbst in solchen Augenblicken jedenfalls deutlich bewußt sein soll. Am besten ist es, man stellt fest, welche Wirkungen ein bestimmtes Vorgehen haben kann, und stellt als zweifelhaft hin, was sich nicht mit Sicherheit in seinen Wirkungen feststellen läßt. Es wird zumeist nur eines guten Willens und geringer Mühe bedürfen, an Stelle der Sollregel eine objektive Darstellung treten zu lassen.

Und nun über die Grenzen unserer Wissenschaft. Innerhalb ihrer haben ja auch gleichsam die Ziele unseres professionellen Forschens zu liegen, ohne daß es natürlich dem einzelnen verwehrt sein kann, weiter zu forschen.

Da haben wir zuerst eine Frage, die mit der Frage nach dem Titel unserer Wissenschaft, ob Handelswissenschaft oder Privatwirtschaftslehre, zusammenhängt. Es ist die Frage, ob nur die Privatwirtschaft des Handels oder die Privatwirtschaft aller jener Betriebe, die in kaufmännischer Art geleitet werden, oder schließlich die Privatwirtschaft als solche Gegenstand unserer Wissenschaft bildet. Kollege Schigut nimmt in seinem Aufsatze in Nr. 2 der Zeitschr. für Handelsw. und Handelspr., VII. Jahrg. ohne weiteres ersteres an und plädiert angesichts dessen, daß man statt Privatwirtschaftslehre des Handels gewöhnlich nur kurzweg Privatwirtschaftslehre sagt, für den alten und unter der erwähnten Annahme zweifellos richtigeren Titel „Handelswissenschaft". Nun werden aber die meisten dem entgegenhalten, daß keineswegs nur der Handel und die ihm dienenden Betriebe, sondern auch der Industriebetrieb, Verkehrsbetrieb u. a. nach kaufmännischen Grundsätzen geleitete Betriebe Gegenstand der Forschung und Darstellung unserer Wissenschaft bilden sollen. Kollege Schär sagt nun aber wieder demgegenüber: Mein Handelsbegriff ist derart, daß in ihm alle Formen kaufmännischer Tätigkeit, selbst die kaufmännische Arbeit in der Landwirtschaft, Platz haben. Und deshalb doch wieder „Handelswissenschaft". Und er könnte noch nach Schigut hinzufügen: und dieser Titel hat den Vorzug, daß er nicht durch Verkürzung falsch werden kann; denn man sagt für gewöhnlich ebensowenig als Privatwirtschaftslehre des Handels Privatwirtschaftslehre kaufmännischer Betriebe, sondern nur kurzweg Privatwirtschaftslehre. Es frägt sich aber doch, ob alles, was die moderne Privatwirtschaftslehre behandeln will, sich in dem Schärschen oder einem sonstigen weitgezogenen Handelsbegriff unterbringen läßt. Man will doch die privatwirtschaftliche Tätigkeit in Industrie- und Bergbauunternehmungen, soweit sie nur nicht rein naturwissenschaftlich-technischer Art ist, in den Kreis der Betrachtungen gänzlich einbeziehen, wie die Organisation, die Arten des Entgelts und der Kontrolle der Produktionsarbeit. Kann man das auch noch unter den Begriff Handel bringen, besonders bei Urproduktionen, wie dem Bergbau? Ich fürchte, wir täten da dem Begriff Handel Gewalt an, nur um den Titel „Handelswissenschaft" zu retten und einer fälschlichen Anwendung des Wortes „Privatwirtschaftslehre" vorzubeugen.

Ich selber gebe die Bezeichnung „Handelswissenschaft" sehr ungern auf, insbesondere angesichts der Neigung, die Privatwirtschaftslehre nur als einen elementaren Teil der Volkswirtschaftslehre gelten zu lassen. In dieser Weise würde sie doch ganz was anderes werden, als was sie war und hätte werden sollen. Irgendeine dritte Bezeichnung wäre schließlich vielleicht zu finden. Selbstverständlich muß aber auf eine Verminderung, nicht auf eine Vermehrung der Titel für unsere Wissenschaft hingearbeitet werden. Wenn dann ein Titel die Sache nicht so voll trifft, so dürfen wir das nicht so tragisch nehmen. Bezeichnet denn „Politische Ökonomie" oder „Volkswirtschaftslehre" den Gegenstand der betreffenden Wissenschaft so genau? Ist Volkswirtschaftslehre denn wirklich die Lehre von der Wirtschaft des einzelnen Volkes, etwa wie es das deutsche ist, das auch in Österreich und der Schweiz lebt? Und was ist denn die Volkswirtschaft Österreichs mit seinem Völkergemisch? Wer stößt sich daran, daß da die Marke nicht ganz dem Inhalt entspricht? Man weiß, was man mit Volkswirtschaftslehre ausdrücken will, und läßt sich daran genügen.

Das ließe sich also zugunsten der alten „Handelswissenschaft" ganz gut anführen. Übrigens ginge es auch, der engeren „Handelswissenschaft" eine „Industriebetriebslehre" an die Seite zu setzen. Ich glaube aber, es wäre doch nur Selbsttäuschung, anzunehmen, daß man dem Umsichgreifen der Bezeichnung Privatwirtschaftslehre noch steuern könnte. Da spielt auch ein Stück Eitelkeit mit, ich gebe aber gerne zu, auch die Ausdruckskraft des Wortes.

Und ist es einmal zur allgemeinen Anwendung gekommen, dann wird man sich daran gewöhnen, daß man unter Privatwirtschaftslehre, soweit sie mit der Handelshochschule zusammenhängt, nicht die Gesamtheit des Faches, sondern nur die Lehre von der Privatwirtschaft kaufmännischer Betriebe zu verstehen hat, sofern nicht, was gar nicht unwahrscheinlich ist, künftighin einmal an der Handelshochschule Privatwirtschaftslehre im vollen Umfange getrieben wird.

Eine gewisse Ausdehnung des Forschungsgebietes müßte, glaube ich, schon jetzt vorgenommen werden, auch unter dem Titel „Privatwirtschaftslehre kaufmännischer Betriebe". Es müßte auch die Landwirtschaft, soweit sie kapitalistisch betrieben wird, wie beispielsweise die überseeischen großen Plantagenunternehmungen, in den Betrachtungskreis einbezogen werden. Daß wir noch ganz anders, als es bisher geschieht, den Transport- und Versicherungsunternehmungen unser Augenmerk zuwenden müssen, dürfte keinem Widerspruch begegnen.

Ich komme nun zu der Frage, inwieweit das Kaufmännisch-Technische Gegenstand unserer Forschung und Lehre zu sein hat, eine Frage, deren Beantwortung mir für das Verhältnis zwischen Privat- und Volkswirtschaftslehre von Bedeutung zu sein scheint. Die Privatwirtschaftslehre ist die Lehre von den privatwirtschaftlichen Organismen und ihren Funktionen, indem sie diese unter dem Gesichtspunkte des Interesses der einzelnen Privatwirtschaft betrachtet. Aus letzterem ergibt sich, daß all das, was am privatwirtschaftlichen Organismus und seinen Funktionen für das privatwirtschaftliche Interesse von Bedeutung ist, von der Privatwirtschaftslehre zu betrachten ist. Die Bedeutung für das privatwirtschaftliche Interesse bildet das Auswahlprinzip für die Privatwirtschaftslehre, und ich stehe da auf demselben Standpunkte wie Weyermann und Schönitz.

Dadurch ergibt sich, daß von der Registratur der Briefe und der Technik der Rechnungsaufstellungen an bis zur kaufmännischen Technik der Vertragsabschlüsse sowie der Transport- und Zahlungsdurchführung zahlreiches Kaufmännisch-Technisches Gegenstand der Privatwirtschaftslehre zu bilden hat.

Wird das alles nun einschließlich seiner privatwirtschaftlichen Bedeutung auch Gegenstand der Volkswirtschaftslehre bilden? Wenn ja, dann verbliebe nur die einseitige Betrachtung vom privatwirtschaftlichen Standpunkte das Spezifische der Privatwirtschaftslehre.

Gegenstand der Volkswirtschaftslehre bildet die Volkswirtschaft, d. i. nach Philippovich die zeitliche, räumliche und geistige Vereinigung der durch den Verkehr miteinander verknüpften Wirtschaftseinheiten. Soweit die Privatwirtschaften in Frage kommen, heißt das, daß nicht etwa ihre Summe oder die Gesamtheit ihres Wirtschaftens die Volkswirtschaft bildet, sondern erst jene eigenartige höhere Einheit, die sich durch Verknüpfung der Privatwirtschaften (und sonstigen Wirtschaftseinheiten) im Wege des Verkehrs ergibt. Die einzelne Privatwirtschaft interessiert deshalb nicht als solche die Volkswirtschaftslehre. Das ist festzuhalten! Das unmittelbare Forschungsobjekt der Privat- und der Volkswirtschaftslehre ist, auch soweit sich die Volkswirtschaft aus den Privatwirtschaften ergibt, nicht dasselbe. Erst die durch Verknüpfung sich ergebende höhere Einheit, die sogenannte Verkehrsgesellschaft — der Privatwirtschaften, soweit diese in Betracht kommen — bildet das Forschungsobjekt der Volkswirtschaftslehre. Natürlich kann man nicht die höhere Einheit erforschen, ohne auch die Elemente zu betrachten, aus denen sie sich bildet. Die Betrachtung dieser ist aber nicht Selbstzweck, sie erfolgt nur immer mit Rücksicht auf die Erkennung der höheren Einheit und deshalb einseitig. Nur was an den Privatwirtschaften von Bedeutung ist für die Erkennung des volkswirtschaftlichen Lebens, interessiert die Volkswirtschaftslehre an ihnen. Es ist auch deshalb gar nicht Aufgabe der Volkswirtschaftslehre, die Erkenntnisse von der Privatwirtschaft zutage zu fördern; sondern sie hat nur unter diesen Erkenntnissen die sozialökonomisch bedeutsamen auszuwählen und zur Erkennung ihres Forschungsobjektes zu verwenden — etwa wie die Medizin die Forschungsergebnisse der Biologie und der Chemie aufnimmt und für ihre besonderen Forschungsaufgaben verwendet.

Darnach ergibt sich, daß Privatwirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre zum unmittelbaren Gegenstande ihrer Betrachtung andere Objekte haben; daß die Volkswirtschaftslehre für die Privatwirtschaften nur ein mittelbares und einseitiges Interesse hat und daß deshalb keineswegs alles, was an den Privatwirtschaften Gegenstand der Betrachtung der Privatwirtschaftslehre bildet, diesen auch für die Volkswirtschaftslehre abgibt. Das wird aber ganz besonders mit einem großen Teil des Kaufmännisch-Technischen der Fall sein.

Ich möchte bezüglich der Forschungsobjekte und Probleme der beiden Wirtschaftswissenschaften sagen:

1. Es gibt solche, die allein und unzweifelhaft der Volkswirtschaftslehre zugehören; daß das der Fall ist, kann nicht zweifel-

haft sein, nachdem die Volkswirtschaft nicht nur durch Wechselwirkung von Privatwirtschaften sich bildet.

2. Es gibt Forschungsobjekte und Probleme, die nur der Privatwirtschaftslehre zugehören; das wird bestritten, indem zwar erklärt wird, daß sich die Volkswirtschaftslehre nicht in der Privatwirtschaftslehre erschöpfe, dagegen wohl diese in jener. Sonach wäre auch die Frage nach verschiedenen Arten und Formen von Buchhaltungseinrichtungen, die die jeweiligen Vermögensveränderungen zum Ausdrucke zu bringen vermögen, eine volkswirtschaftliche. Ich kann diese Meinung nicht teilen.

3. Es gibt viele wirtschaftliche Tatsachen, die von jeder der beiden Wirtschaftswissenschaften betrachtet werden müssen, indem ihre Erkenntnis sowohl für das volkswirtschaftliche als für das privatwirtschaftliche Verständnis von Bedeutung ist. Die wissenschaftliche Verschiedenheit ergibt sich hier nur aus der Verschiedenheit des Betrachtungsstandpunktes und damit der Wesensseite von den Dingen und Vorgängen, die erforscht werden soll. Das sich zwei und mehr Wissenschaften in die Forschung desselben Objektes teilen, ist etwas ganz Gewöhnliches. Ich will nicht gleich von dem Objekt Welt oder Leben sprechen, in deren Erforschung sich sämtliche Wissenschaften teilen; man denke nur an irgendeine in den Tropen vorkommende Farbpflanze, mit der sich die Botanik, die Pflanzenbiologie, die Chemie, die Wirtschaftsgeographie, vielleicht die Klimatologie u. a. beschäftigen werden.

Häufig wird es in solchen Fällen strittig werden, in welche der beteiligten Wissenschaften die Erforschung der einen oder anderen Wesensseite und insbesondere auch der grundlegenden Eigenschaften des Dinges, mit dem sich alle beschäftigen, gehört. Natürlich ist das immer ein viel mehr für die beteiligten Gelehrten als für den Fortschritt der Erkenntnis wichtiger Streit. Vielfach läßt sich auch gar keine Aufteilung der strittigen Erkenntnistatsachen auf die einzelnen Wissenschaften vornehmen. Es wird immer eine ganze Reihe von Erkenntnissen und insbesondere von Begriffen geben, die zwei oder mehreren Wissenschaften gemeinsam zugehören — viele sind ja allen gemeinsam!

So sind — ich bin da eines Sinnes mit Koll. Nicklisch — die wirtschaftlichen Grundbegriffe, wie Bedürfnis, Gut usf., die man infolge des längeren Bestehens der Volkswirtschaftslehre als Wissenschaft als dieser zugehörig zu betrachten sich gewöhnt hat, zumindest ebenso Grundbegriffe der Privatwirtschaftslehre. Bei vielem wird man sich übrigens im Laufe der kommenden Jahre gewöhnen müssen, es als Gegenstand und Aufgabe der Privatwirtschaftslehre anzusehen, während man es bisher als Teil der Volkswirtschaftslehre ansah, begreiflicherweise, nachdem eine wissenschaftliche Behandlung seitens der jüngeren Schwesterwissenschaft noch nicht stattfand und sich daher die Volkswirtschaftslehre die Erkenntnisse aus dem wissenschaftlichen Grenzgebiete selbst holen mußte. Auf diese Weise wird sich das Herrschaftsgebiet der Privatwirtschaftslehre zum Teil auf Kosten der Volkswirtschaftslehre ausdehnen, und je besser die wissenschaftliche Arbeit der Privatwirtschaftswissenschaftler sein wird, desto mehr wird die Volkswirtschaftslehre sich auf ihr engeres und eigentliches Forschungsgebiet zurückzuziehen sich veranlaßt sehen.

Wenn ich so zwischen Privat- und Volkswirtschaftslehre streng zu scheiden suche, so will ich damit selbstverständlich nicht sagen, daß es dem Volkswirtschaftswissenschaftler verwehrt sein soll, wenn er Neigung und Bedürfnis empfindet, auf das Gebiet der Privatwirtschaftswissenschaft überzugreifen, und umgekehrt dem Privatwirtschaftswissenschaftler, volkswirtschaftliche Betrachtungen anzustellen. Nur soll man sich klar sein, daß man damit das Gebiet einer anderen, wenn auch noch so verwandten Wissenschaft betritt. So wie die vielen Mediziner, die heute in Verfolg ihrer medizinischen Forschungstätigkeit chemische Experimente vornehmen, sich klar sein werden, daß sie damit eben Chemie betreiben. Die Erkenntnisse der Chemie, die sie zum Teil selbst finden, wollen sie dann in der Medizin verwerten. Und diese Klarheit halte ich allerdings von großer Bedeutung für die Entwicklung einer Wissenschaft, insbesondere aber für eine junge Wissenschaft, wie es die Privatwirtschaftslehre ist. Nur in Arbeitsteilung — einer Arbeitsteilung natürlich, die die Zusammenhänge nicht aus dem Auge verliert — vermag heute in der Wissenschaft Bedeutendes geleistet zu werden. Arbeitsteilung aber heißt in erster Linie Formung besonderer Wissenschaften und gewollte Selbstbeschränkung der Wissenschaftler auf die von ihnen gewählte Wissenschaft. Nur dann werden wir die Entwicklung privatwirtschaftswissenschaftler Erkenntnisse rüstig vorwärtsschreiten sehen, wenn wir die Privatwirtschaftslehre als unsere besondere Wissenschaft betrachten, uns über ihre Grenzen wenigstens in der Hauptsache klar sind und uns in Selbstbeherrschung — wieder wenigstens in der Hauptsache — auf sie beschränken.

In der Frage um die Selbständigkeit der Privatwirtschaftslehre gegenüber der Volkswirtschaftslehre übersieht man häufig, daß es noch andere Nachbarwissenschaften gibt, zu denen wenigstens Teile der Privatwirtschaftslehre in einem ganz ähnlichen Verhältnisse stehen wie zur Volkwirtschaftslehre.

Da ist ganz besonders die Rechtswissenschaft, bezüglich deren für große Teile der Handelslehre das gilt. Wenn ich die Vertragstechnik im Handelsverkehr betrachten will, stoße ich auf Schritt und Tritt auf Tatsachen, die auch von der Rechtswissenschaft betrachtet werden oder doch betrachtet werden sollten. Ja, selbst Tatsachen des Gesetzesrechtes muß ich in meinen Betrachtungskreis

ziehen. Hier und da faßt mich dann wieder eine zweiflerische Anwandlung, und ich frage mich: Ja, treibe ich denn überhaupt Privatwirtschaftslehre, und schließlich, gibt es denn überhaupt eine Privatwirtschaftslehre, soweit der Handelsverkehr in Betracht kommt? Aus dem Handelsverkehr entsteht die Verkehrsgesellschaft, die Gegenstand der Volkswirtschaftslehre bildet, und dieser Verkehr wird überdies an allen Ecken und Enden durch Rechtsbestimmungen geregelt, die von der Rechtswissenschaft behandelt werden müssen. Zweifellos besitzt die Handelslehre viel weniger eigene, mehr oder minder nur ihr zugehörige Forschungsobjekte wie die Betriebslehre. Ihre Selbständigkeit steht damit auf viel schwankenderem Boden als die der Betriebslehre. Zumeist bilden tatsächlich nur der besondere Standpunkt der Betrachtung und die hieraus fließenden Erkenntnisse über die privatwirtschaftliche Seite der Dinge und über privatwirtschaftliche Zusammenhänge das Eigenartige der Privatwirtschaftslehre diesen Forschungsobjekten gegenüber.

Das genügt aber. Schließlich sage ich mir: Mit wie viel Rechtsnormen beschäftigt sich nicht die Volkswirtschaftslehre! Sie bezeichnet es sogar direkt als ihre Aufgabe, die volkswirtschaftlichen Verhältnisse, wie sie sich unter dem Einflusse der bestehenden Rechtsordnung ergeben, zu erforschen. Aus der Rechtsordnung und aus der Betätigung der Einzelwirtschaft ergibt sich die Volkswirtschaft. Damit ist die Volkswirtschaftslehre ungefähr in dasselbe Verhältnis zur Rechtswissenschaft und zur Privatwirtschaftslehre gestellt, wie die Privatwirtschaftslehre zur Rechtswissenschaft und zur Volkswirtschaftslehre. Die Volkswirtschaft wird durch Privatwirtschaft und Rechtsordnung bestimmt, die Privatwirtschaft durch Rechtsorduung und volkswirtschaftliche Verhältnisse.

Für mein engeres Forschungsgebiet, den Welthandel, kommt dann noch ganz besonders die Berührung mit der Wirtschaftsgeographie hinzu. Diese hat in gewissem Sinne überhaupt kein eigenes Forschungsobjekt. Ihre Besonderheit bekommt sie nur durch den besonderen Standpunkt, von dem aus sie die Wirtschaft betrachtet. Ihre besondere Aufgabe ist die Erforschung der Beziehungen der menschlichen Wirtschaft zu den Eigenarten der Erdoberfläche (samt Atmosphäre). Nur der Geograph, der diese Eigenarten wissenschaftlich gründlich erfaßt hat, kann diese Aufgabe bestmöglich erfüllen. Der Nationalökonom und auch der Privatwirtschaftler wird dann vielfach die von dem Wirtschaftsgeographen geförderten Erkenntnisse in seinen besonderen Gedankengängen verwenden, wie der Wirtschaftsgeograph sich auf nationalökonomische und privatwirtschaftswissenschaftliche Erkenntnisse stützen muß. Das ist eben die befruchtende Wechselwirkung der Wissenschaften. Sicher wird auch der Wirtschaftswissenschaftler manche wirtschaftsgeographische Erkenntnis selbst zu finden vermögen. In meinem Fache z. B. haben sich mir genug derartige Erkenntnisse, wie etwa Erkenntnisse über den Zusammenhang zwischen Handelsorganisation und geographischen Verhältnissen, von selbst aufgedrängt. Vieles aber wird nur der Spezialist, der Wirtschaftsgeograph, finden und vieles wird er insbesondere nach der geographischen Seite hin tiefer zu schürfen vermögen.

Eine scharfe Abgrenzung zwischen den beiden engeren Wirtschaftswissenschaften und der Wirtschaftsgeographie hat noch nicht stattgefunden. Es ist noch viel zu kurze Zeit, daß letztere besteht, noch kürzere aber, daß die Volkswirtschaftslehre — von der äußeren Handelspolitik abgesehen — sich internationalen Betrachtungen bzw. der Betrachtung der Auslandswirtschaften in größerem Maße zuwendet und damit mit der Geographie in Berührung kommt. Unter den Privatwirtschaftswissenschaftlern bin ich neben meinem Wiener Nachfolger leider noch immer der einzige, der sich mit der Auslandswirtschaft eingehender beschäftigt. Und es gäbe da doch so viel zu arbeiten, und es wäre so wichtig, wenn die Privatwirtschaftslehre auf diesem Gebiete in stärkerem Maße und bald der Bearbeitung derselben vom gesamtwirtschaftlichen Standpunkte — von dem der internationalen Volkswirtschaftslehre oder Weltwirtschaftslehre oder wie man die daraus sich ergebenden Erkenntniskomplexe nennen will — zur Seite treten würde. Es würde ebenso der letzteren eine Förderung bedeuten, als es für die Privatwirtschaftslehre wichtig wäre, daß sie rechtzeitig ihr besonderes Wissensgebiet behauptet.

Meine Welthandelslehre ist dabei natürlich nur ein verhältnismäßig kleiner Ausschnitt von einer Wissenschaft der internationalen Privatwirtschaft und der Vergleichung der Privatwirtschaft in verschiedenen Erdgebieten. Nennen wir sie, mangels eines besseren Ausdrucks, Internationale Privatwirtschaftslehre. Sie hätte nicht nur die innere Organisation und den Verkehr der engeren Handelsunternehmungen zu betrachten, sondern auch der Bank-, Verkehrs-, Versicherungs-, Industrie-, Pflanzungs- u. a. wirtschaftlichen Unternehmungen, vom Verkehr dabei immer sowohl die internationalen Beziehungen als den internen Verkehr der einzelnen Auslandsgebiete. Dazu müßten die so vielfältigen Verhältnisse, die die Tätigkeit und den Erfolg der einzelnen Privatwirtschaft unmittelbar berühren, wie persönliche und wirtschaftliche Eigenarten der Mitarbeiter und Vertragsgegner, ihre Bedürfnisse und Strebungen, Eigenarten der Verwaltung, der Rechtspflege, des Verzollungsverkehrs und vieles andere unter privatwirtschaftlichen Gesichtspunkten in den Betrachtungskreis gezogen werden.

Sie sehen eine große, fast übermächtige, aber auch schöne und verlockende Arbeit. Wie viel klarer würde uns das Wesen vieler Dinge werden, wie viel Zusammenhänge würden sich uns neu aufdecken, wie anders würden

wir manches einschätzen, wenn wir einmal zu einer internationalen Ausweitung unseres Gesichtskreises in dieser Weise gelangt wären. Ein Institut für internationale Privatwirtschaft, das ich an der Berliner Handelshochschule zu schaffen strebe, soll dieser Arbeit dienen. Was vermag aber da der einzelne! Die Mitarbeit im Seminar kann bei der Organisation des Studien- und Prüfungswesens, wie es gegenwärtig an den deutschen Handelshochschulen besteht, nur eine recht kleine sein. Der Betrieb der Privatwirtschaftslehre an den Handelshochschulen müßte allgemein das Element der Internationalität in sich aufnehmen und damit den engen Ring der das Handelshochschulstudium in Deutschland zu einem zweijährigen zusammenpreßt, sprengen, sollten wir der Entwicklung unserer Wissenschaft auf internationaler Basis, wie sie mir vorschwebt, wirklich hoffnungsvoll entgegengehen. —

Wenn ich mich nach diesen mir besonders nahegehenden Ausblicken nach zum Teil neuen Zielen dem Schlusse zuwende, so geschieht es in dem klaren Bewußtsein, daß ich die mir gestellte Aufgabe keineswegs erschöpfend gelöst habe. Vieles ist unerörtert geblieben und vielleicht gerade das, worum es denjenigen, die das Thema aufgestellt haben, am meisten zu tun war. Sicherlich wären die Wege, auf denen das Tatsachenmaterial, auf das wir uns stützen müssen, zu gewinnen ist, der Erörterung wert gewesen. Die Bedeutung der modernen Forschungseinrichtung der Wirtschaftsarchive hierfür und deren Organisation hätten hierbei einen Hauptplatz beanspruchen können. Es wäre aber auch zu erwägen, ob öffentliche Enqueten und statistische Erhebungen, die der Volkswirtschaftslehre so viel Material geliefert haben, nicht auch in den Dienst privatwirtschaftlicher Forschung gestellt werden könnten. Der Fragen gibt es also noch genug, sie müssen aber wohl nicht an einem Tage und gar von einer Person erledigt werden. Möge es mir wenigstens beschieden sein, daß das, was ich besprochen habe, zur Klärung ein wenig beigetragen und vielleicht auch eine kleine Anregung geboten hat.

Gerade in Hauptfragen werden wir ja endgültige Entscheidungen heute nicht treffen können. Dafür ist die Zeit noch nicht gekommen. Vielfach sprechen wir noch wie die Blinden von der Farbe. Wir reden zum Teil über Wissenschaften oder doch Wissenschaftsteile, die noch nicht bestehen, über Wege, die noch nicht beschritten sind, über Ziele, die wir mehr ahnen als sehen. Es wird noch viel versucht werden, glücken und mißglücken müssen, bevor wir mit stolzer Ruhe werden sagen können: so ist die Wissenschaft, der wir dienen, das ist ihr Name, das sind ihre Wege, ihre Ziele, ihre Grenzen.

Der Effektenverkehr der Berliner Großbanken.

Von Manfred Katz, D.H.H.B., Berlin.

Wie die Konzentrationsbewegung im deutschen Bankgewerbe in der allgemeinen Struktur des Bankwesens weitgehende Veränderungen hervorgerufen hat, so zeigen sich auch im einzelnen die Einflüsse dieser Bewegung. Mit der Verdrängung des kleinen und mittleren Privatbankiers aus den großbankgeschäftlichen Unternehmungen, insbesondere aus dem Gebiete des Emissionsgeschäftes, ist auch deren Bedeutung für den gesamten Verkehr, wie auch speziell für die Börse geringer geworden. Allerdings werden sie auch jetzt noch mit Aufträgen zur Durchführung von Börsen-Spekulations-Geschäften ihrer kulanteren Bedingungen wegen von seiten des Kapitalisten-Publikums recht oft und, man darf wohl sagen, gern betraut. In der Hauptsache jedoch wickelt sich der Effektenverkehr bei den großbetrieblichen Unternehmungen des Bankwesens ab. Um uns ein möglichst klares Bild von dem Effektenverkehr unserer Berliner Großbanken machen zu können, erscheint es empfehlenswert, die dem Effektenverkehr dienenden Einrichtungen einer hiesigen Großbank einer eingehenden Untersuchung zu unterziehen[1]).

Im Effektenbureau konzentriert sich alles, was den Effektenverkehr angeht; es ist daher innerhalb dieses Effektenbureaus eine möglichst weitgehende Spezialisierung erforderlich. Jede der beiden Hauptabteilungen, die Fonds- und Industrieabteilung, gliedert sich in verschiedene Unterabteilungen: für in- und ausländische Fonds, bezw. in Abteilungen für Aktien, Kuxe und Industrieobligationen. Das Effektenbureau hat sämtliche Aufträge, die das Effektengeschäft berühren, zu bearbeiten. So hat es u. a. die der Bank zur Aufbewahrung oder zur Ablieferung auf Verkäufe übergebenen Effekten auf ihre Ordnungsmäßigkeit und börsenmäßige Lieferbarkeit zu prüfen, es hat ferner die Effekten dem Depot der betreffenden Kunden zuzuführen, resp. die verkauften Wertpapiere zur Ablieferung an den Käufer zu bringen. Andererseits hat das Effektenbureau die für die Kundschaft durch Vermittlung der Bank an der Börse angekauften Papiere in Empfang zu nehmen, sie den einzelnen Kunden nach Prüfung zuzuteilen und alsdann nach den Weisungen der Kundschaft zu verfahren. Für den Verkehr mit der auswärtigen Kundschaft ist dem Effektenbureau eine besondere, ziemlich selbständige Abteilung, die Post- oder Versandabteilung, angegliedert, welche die per Post eingehenden Wertpapiere direkt in Empfang nimmt, sie sortiert und alsdann den einzelnen Abteilungen des Effektenbureaus zur weiteren Erledigung übergibt, während sie andererseits die für auswärtige Kunden bestimmten Effekten von jeder Abteilung entgegennimmt, die Papiere mit den von der Korrespondenzabteilung ausgegebenen Versandzetteln ver-

[1]) S. a. Georg Obst, Das Bankgeschäft. Leipzig 1914. Abschnitt: Organisation einer Berliner Großbank.

gleicht und sie schließlich der Wertexpedition zur endgültigen Absendung weitergibt.

Ein enger Zusammenhang besteht zwischen dem Effekten- und dem Börsenbureau. Dieses erledigt ausschließlich durch einen ganzen Stab von Börsenvertretern die An- und Verkäufe an der Börse, während die Durchführung dieser Effekten-Transaktionen wiederum dem Effektenbureau in der schon geschilderten Weise überlassen bleibt. Trotz alledem kontrolliert das Börsenbureau auf Grund der geführten Börsenbücher die Effekten-Ein- und Ausgänge des Effektenbureaus, soweit es sich um börsenmäßige Lieferungen handelt. Es gibt die Schlußnoten mit den Aufgaben der Käuferfirmen an das Effektenbureau weiter, das daraufhin die Rechnungen ausstellt und die einzelnen Effektenposten zur Ablieferung fertigstellt. Die Börse (wie der Sprachgebrauch im Betriebe der Bank für das Börsenbureau ist) versieht die ein- und ausgehenden Effektenrechnungen, bevor sie in die Hände der Kontrahenten gelangen, vorher noch mit einem Kontrollvermerk, der besagt, daß die betreffende Nota vollkommen in Ordnung geht.

Um die aus dem Depot der einzelnen Kunden verkauften Effekten zu erhalten und die gekauften Wertpapiere den Depots zuführen zu können, hat sich das Effektenbureau mit der bei jeder Großbank bestehenden Tresorverwaltung in Verbindung zu setzen. Der Tresor, der einen großen Bestand von Effekten ständig am Lager hat, liefert jedoch nur gegen besonderen, von einem Vorstandsbeamten des Effektenbureaus gegengezeichneten Ausweis und gegen Quittung die Papiere aus, in besonderen Fällen, z. B. bei gesperrten Depots, nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Direktion oder zuweilen auch des juristischen Bureaus. In derselben Weise gibt das Effektenbureau die für die Depots der Kunden bestimmten Wertpapiere an die Tresorverwaltung weiter, d. h. allerdings auch nur gegen Quittungsvermerk des betreffenden Tresorverwalters.

Denjenigen Effektenverkehr, der sich auf die Emission neuer Anleihen aller Art bezieht, erledigt eine besondere Stelle, das Emissionsbureau, das zwar mit dem Effektenbureau ziemlich nahe verwandt ist, schließlich aber doch als eine ziemlich selbständige Abteilung angesehen werden muß. Dieses Bureau bereitet die Emissionen vor in der Weise, daß es Zeichnungsaufforderungen an das Publikum, insbesondere an das ihr schon bekannte Kapitalistenpublikum, erläßt. Die eingehenden Zeichnungsscheine nimmt es entgegen und stellt sie zu Listen zusammen. Sodann nimmt das Emissionsbureau eine Prüfung dieser Kunden vor, d. h. es untersucht, ob den Zeichnern auch ernstlich daran gelegen ist, die Papiere als Anlagewerte zu benutzen, damit sie nicht etwa schon nach kurzer Zeit an den Markt wieder kommen; (auch das Kreditmoment spielt keine unbedeutende Rolle bei diesen Erwägungen). Jedenfalls will die Bank, und dies mit gutem Recht, vermeiden, daß die gezeichneten Effekten Spekulationszwecken dienen. Auf Grund der Resultate dieser Prüfung nimmt der Vorsteher des Emissionsbureaus die Verteilung der Effekten vor und unterbreitet dieses Verzeichnis der Direktion zur Kenntnisnahme und Genehmigung. Nach erfolgter Emission und nach Erhalt der emitierten Wertpapiere (in der Regel sind es zunächst Interimsscheine) übernimmt das Emissionsbureau die Fertigstellung und Versendung der Effekten nach den Grundsätzen, die auch für das Effektenbureau maßgebend sind und die wir bereits in diesen Betrachtungen kennen gelernt haben.

Zur Erledigung der börsenmäßigen Lieferungen zwischen den einzelnen Berliner Banken müssen sich diese gegenseitig miteinander in Verbindung setzen. Sie stellen sich die ge- bezw. verkauften Effekten gegenseitig zu, wobei in der Regel auch gleichzeitig der Kaufpreis reguliert wird. In den wenigsten Fällen geschieht dies jedoch direkt; ist dies der Fall, dann wird es durch die bei jeder Großbank bestehenden Effektenkasse vorgenommen, auf die wir gleich zu sprechen kommen werden; bei nicht direkter Lieferung geschieht dies durch die Bank des Berliner Kassenvereins, deren späterhin noch Erwähnung getan werden wird. Die Effektenkasse hat also die Aufgabe, die Effektenlieferungen von seiten der anderen Banken in Empfang zu nehmen, sie auf Ordnungsmäßigkeit und börsenmäßige Lieferbarkeit zu prüfen und alsdann der Hauptkasse die Anweisung zur Zahlung der Beträge zu geben, da sie selbst einen Bargeldverkehr nicht unterhält. Auch diejenigen Effekten, welche die Bank an die anderen Banken zu liefern hat, läßt sich die Effektenkasse von dem Effektenbureau aushändigen und stellt sie an ihrem Schalter zur Abholung bereit; die hierfür eingehenden Beträge werden wiederum nicht an die Effektenkasse, sondern an die schon erwähnte Hauptkasse geleistet. Erst nach erfolgter Quittierung durch den Hauptkassierer liefert die Effektenkasse die Wertpapiere aus. Viele Effektenposten werden aus dem Grunde direkt, d. h. also durch Vermittlung der Effektenkasse, geliefert, weil man mit der Stücklung Schwierigkeiten hat und sich Teilbeträge herausgeben läßt.

Zur Illustration diene folgendes Beispiel: Die Deutsche Bank hat an die Direktion der Diskonto-Gesellschaft M 1800 Deutsche Reichsanleihe zu liefern. Bei Erledigung dieser Lieferung bemerkt die Deutsche Bank, daß zufällig ihr Bestand an Kleinstücken der Deutschen Reichsanleihe erschöpft ist und sie nur über Appoints von M 1000 und größere verfügt. Dann setzt sie sich mit der Diskonto-Gesellschaft telephonisch in Verbindung und fragt an, ob letztere in der Lage ist, auf M 2000 in zwei Stücken von je M 1000 (auf die Lieferung von M 1800) M 200 herauszugeben. Ist dies der Fall, dann läßt sich der Kassenbote der Deutschen Bank an der Effektenkasse der Diskonto-Gesellschaft gegen Einlieferung von M 2000 Reichsanleihe M 200 herausgeben, und die Lieferung von M 1800 dieser Effekten ist erfolgt. Auch aus Gefälligkeitsgründen tauschen die Banken unter sich oft Effekten, sei es, um größere oder kleinere Stücke, oder andere Serien usw. zu erhalten. Für alle diese Geschäfte ist die Effektenkasse geschaffen, da sie nicht zum Geschäftsbetrieb der Bank des Berliner Kassenvereins gehören. Die Effektenkasse bewirkt ebenfalls Abhebungen von Depots bei Behörden, z. B. bei der Reichsbank gegen quittierte Reichsbank-Depotscheine oder bei der Staatsschulden-

Verwaltung gegen Einreichung von notariell oder gerichtlich beglaubigten Löschungsanträgen der Inhaber von den im Staatsschuldbuch eingetragenen Forderungen.

Spielt so die börsenmäßige Lieferung von Effekten sich in einzelnen Fällen direkt zwischen den Banken ab, so vollzieht sich in der Hauptsache jedoch der Verkehr zwischen den Berliner Großbanken durch eine Vermittlungsstelle, die Bank des Berliner Kassenvereins. Von Berliner Banken und Bankiers begründet, hat sie die Aufgabe, den Verkehr unter den einzelnen Bankinstituten zu regeln und zu erleichtern, hat also daher den Verkehr mit dem Privatpublikum von ihrem Geschäftsbetrieb ausgeschlossen. Von besonderer Bedeutung ist ihre Tätigkeit als Vermittlungsstelle des Effektenverkehrs. Würden die Banken die an der Börse gehandelten Papiere ihrem Kontrahenten einzeln zuzustellen haben, so müßten sie ein ganzes Heer von Kassenboten unterhalten, deren einzige Aufgabe wäre, die Wertpapiere an die einzelnen Banken gelangen zu lassen, was aber gerade bei Berliner Verhältnissen eine Riesenzeit in Anspruch nehmen und letzten Endes auch nicht ohne Gefahr sein würde. Aus diesen Erwägungen heraus haben sich die Berliner Banken in der Bank des Berliner Kassenvereins eine Zentralstelle geschaffen, über die sie die Effektenlieferungen vornehmen. Der Verkehr zwischen dem Kassenverein und den Berliner Banken vollzieht sich in der Weise, daß jede einzelne Bank die an die anderen Banken verkauften Effektenposten insgesamt bei der Bank des Berliner Kassenvereins mit einer Aufstellung einliefert. Diese sortiert die Lieferungen nach Bankfirmen, fertigt ein Verzeichnis über die einer jeden Bank zugeteilten Effektenposten an und liefert die Effekten zusammen mit dieser Aufstellung dem Boten der betreffenden Bank gegen Quittung aus. Der Kassenverein erkennt jede Firma für den ausmachenden Wert der einzelnen eingelieferten Posten und belastet sie dagegen für die Summe der ihr ausgehändigten Wertpapiere, so daß auch die Regulierung der Zahlung sehr vereinfacht ist. Über ein auf solche Weise ev. entstandenes Guthaben können die Banken beliebig verfügen, durch bare Abhebungen oder durch Überweisung an andere Firmen. Ein etwaiger Debetsaldo ist noch am selben Tage bis 12 Uhr mittags zu decken.

Zur weiteren Erleichterung des Effektenverkehrs unterhält der Kassenverein das Giro-Effekten-Depot. Es handelt sich hier um eine Übertragung der Giro-Einrichtungen im Bargeldverkehr auf den Effektenverkehr. Wie man, um Zahlungen im Giroverkehr bewirken zu können, ein Geldguthaben bei einer Bank unterhalten muß, so kann sich dementsprechend auch der Giro-Effektenverkehr nur auf Grund von Effektendepots vollziehen. Zu diesem Zwecke liefern die Banken einen Bestand von gangbaren Wertpapieren beim Giro-Effektendepot der Bank des Berliner Kassenvereins ein. Diese eingelieferten Bestände werden nicht gesondert aufbewahrt, sondern dem gemeinschaftlichen Bestande beigefügt. Über die Höhe seines Anteiles verfügt der Einleger, ähnlich wie beim Geldverkehr, durch Schecks, die auf bestimmte Effektenbeträge lauten. Die Benutzung dieses Giro-Effektenverkehrs von seiten der einzelnen Banken ist verschieden intensiv. Das Ideal des Giro-Effektenverkehrs wäre sicherlich, wenn jede börsenmäßige Effektenlieferung auf diesem Wege durch Effektenschecks geschehen könnte. Dies ist jedoch nicht möglich, da vielfach Effekten in natura gebraucht werden, so z. B. zur Auslieferung, bezw. zum Versand an die Kundschaft. Es wäre daher wünschenswert, wenn das Giro-Effektendepot des erleichterten Verkehrs wegen häufiger als bisher in Anspruch genommen würde. Bemerkenswert ist, daß z. B. die Kgl. Seehandlung keinen Bestand beim Giro-Effektendepot unterhält, sondern daß sie sich die ihr durch Schecks überwiesenen Effektenbeträge sofort in effektiven Stücken ausliefern läßt.

In Verbindung mit der Bank des Berliner Kassenvereins steht der Liquidationsverein für Zeitgeschäfte an der Berliner Fondsbörse. Er ist gegründet worden, um die Abwicklung der Ultimogeschäfte, die am Monatsschluß stattfindet, zu regeln und möglichst zu vereinfachen. Da es sich bei der Ultimoregulierung naturgemäß um gewaltige Beträge handelt, so würde es noch viel umständlicher und schwieriger als bei der täglichen Lieferung sein, wenn sich die Banken untereinander ausgleichen wollten. Dies wird vermieden durch eine umfangreiche Kompensationstätigkeit des Liquidation-Vereins, durch die ausschließlich nur der Saldo der zu liefernden oder zu empfangenden Effekten für die einzelnen Bankfirmen festgestellt wird (Skontrierung). Die Salden dieser Beträge haben die einzelnen Firmen direkt an das Liquidationsbureau oder an die Firmen, die ihnen das Liquidationsbureau als Aufgaben bezeichnet hat, zu begleichen, resp. von jenen Firmen in Empfang zu nehmen. Eine Regulierung der Kaufpreise für die gelieferten Effektenposten findet durch den Liquidationsverein nicht statt, dies geschieht wieder durch die Bank des Berliner Kassenvereins.

Der Effektenverkehr mit der Kundschaft spielt sich in ähnlicher Weise, wie der Verkehr mit den anderen Banken, durch die Effektenkasse ab, die in diesem Falle der Wechselstube, die für den Verkehr mit der Privatkundschaft eingerichtet und bestimmt ist, organisch eingefügt ist. Der Geschäftsverkehr zwischen der Bank und der Privatkundschaft ist, soweit er sich auf den Effektenverkehr bezieht, der denkbar einfachste. Der Kapitalist, der sich auf Grund von Zeitungsnotizen oder vielleicht auch durch Aufforderungen von seiten der Banken entschlossen hat, Effekten zu kaufen oder verkaufen, wendet sich gewöhnlich nicht an die in der City von Berlin liegende Zentrale der Großbank, mit der er in Geschäftsverbindung steht, sondern er sucht einfach die ihm zunächstliegende Wechselstube oder Depositenkasse der betreffenden Großbank auf, wo seine Wünsche genau so pünktlich und sorgfältig wie bei der Hauptbank, vielleicht noch individueller, erfüllt werden. Die Kundschaft

gibt an dem bei jeder Depositenkasse gewöhnlich bestehenden Effektenschalter ihre Börsenaufträge ab, oder allzu Vorsichtige hören vorerst gern noch einmal die Meinung und den Rat des betreffenden Depositenkassen-Vorstehers. Daß die Banken, und insbesondere die Vorsteher der Wechselstuben, ihre eigenen Emissionen mit Vorliebe empfehlen, hat schon zu den verschiedensten Erörterungen Anlaß gegeben.

Wünscht nun der Kunde Anlagewerte, d. h. also festverzinsliche Staats-Stadt-Anleihe oder Hypothekenpfandbriefe und dergl. mehr, zu kaufen, welche die Bank in der Regel vorrätig hat, so erhält er sie auch mit einer inzwischen angefertigten Nota sofort ausgeliefert, oder er ersucht die Bank, die Papiere seinem Depot beizufügen, worüber ihm ein Depotschein (wie bereits früher erwähnt) ausgestellt wird. Handelt es sich um Werte, die erst an der Börse ge- oder verkauft werden müssen, so unterschreibt der Kunde einen Börsenorderzettel, und erhält noch an demselben Tage, falls sein Auftrag zur Ausführung gelangt ist, eine diesbezügliche Mitteilung seitens der Bank. Er nimmt dann gewöhnlich einige Tage später gegen Zahlung des Gegenwertes die Effekten in Empfang, oder verfügt ganz nach Belieben in irgendeiner Weise darüber. Die einzelnen Wechselstuben sind wieder zu einer Einheit, der Wechselstubenzentrale, oder, wie andere Banken sie nennen, Stadtzentrale, Depositenhauptkasse usw. zusammengeschlossen, die im engsten Konnex mit der Hauptbank steht und von welcher die Direktiven an die verschiedenen Wechselstuben oder Depositenkassen gegeben werden.

Die hier geschilderten Betrachtungen über den Effektenverkehr der Berliner Großbanken dürften im großen und ganzen typisch für Berliner Banken sein, und man findet sie in ihren Grundzügen wohl bei jeder Großbank. Allerdings sind kleine Abweichungen, speziell was Form und Organisation angeht, bei den einzelnen Großbanken zu verzeichnen, aber auch sie sind nur nebensächlicher Natur.

Die Grofseinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine Hamburg und ihr Lager in Mannheim.

Von Franz Goeppel, Straßburg.

(Schluß.)

III. Das Mannheimer Lager.

1. Allgemeines.

Das Lager in Mannheim liegt, wie wir bereits gehört haben, in dem VI. Bezirk und hat den Bezirk VIb und einen Teil von VIa zu bedienen. Errichtet wurde es 1901 und hatte zuerst sein Domizil beim Mannheimer Konsumverein (damals Jungbuschstraße 21). Es wurden einige Warenposten dort eingelagert und durch den ehemaligen Geschäftsführer nach Aufgaben von Hamburg expediert. Anfang Februar 1902 kam der erste Beamte aus Hamburg und nun wurde ein festes Kontor eingerichtet. Erst Juli 1903 wurde das Lager der Großeinkaufsgesellschaft von dem Mannheimer Konsumverein losgetrennt und in das neuerworbene Lagerhaus (Binnenhafenstraße 10) verlegt. Anfangs des Jahres 1911 bezog es seinen dritten Wohnsitz, sein neuerrichtetes jetziges Lager (Binnenhafenstraße 7).

Über das Mannheimer Lager gehen so ziemlich alle Arten von Kolonialwaren, Landesprodukten, Südfrüchten, Gewürzen usw. Nicht über das Lager gehen z. B. Zigarren, die immer direkt ab Fabrik geschickt werden, ferner Kaffee und weiter Mehl, das immer ab Mühle geht. Zucker wird ebenfalls ab Zuckerfabrik (Waghäusel, Frankental, Stuttgart) beordert. Doch wird ein kleines Quantum von Mehl und Zucker stets am Lager gehalten, um naheliegende Vereine, die mit der Fuhre ihre Waren am Lager selbst abholen, auch in diesen Artikeln ab Lager bedienen zu können.

Um ein Bild von den Warenquantitäten, die über das Mannheimer Lager gehen, zu geben, seien hier die 1912 erzielten Umsätze einiger Artikel angegeben:[1])

Schmalz:	5599 Faß	à 50 kg	=	27995 kg
	1358 „	à 150 „	=	203700 „
				231695 kg

Heringe:	49/8	Tonnen
	187/4	„
	375/2	„
	558/1	„
Reis:	399500	kg
Bohnen:	117400	„
Linsen:	208950	„
Gries:	228500	„
Haferflocken:	50000	„
Pfeffer, gemahlen:	8400	„
Korinten:	75490	„
Sultanas:	24800	„
Salz:	2150	Ztr.

Der Wert der über das Lager Mannheim gehenden Waren war:

1905	= 674000	M
1906	= 847280	„
1907	= 1115614	„
1908	= 957686	„
1909	= 1240584	„
1910	= 1313098	„
1911	= 1842496	„
1912	= 2176486	„

Es handelt sich hier also nur um Werte von Waren, die über das Lager gingen; erledigte Kommissionen sind nicht mitgerechnet.

Die Stellung des Lagers Mannheim gegenüber der Verwaltung Hamburg ist wie im Abschnitt Lager geschildert. Selbständig kauft Mannheim nur wenig ein, meistens nur aushilfsweise kleinere Warenposten und dann solche Waren, die speziell in Süddeutschland gehandelt werden wie Grünkern usw. Hamburg selbst aber kauft für sein Lager Mannheim im Bezirke desselben alle möglichen dort gangbaren Artikel ein. Die Verhandlungen bei diesen

[1]) Es kommen zu diesen Zahlen noch erhebliche Mengen, die nicht erst durch das Lagerbuch gehen, sondern unter Ersparung der Lagerspesen von der Abteilung als Speditionsumsätze erledigt werden.

Kaufabschlüssen pflegen oft durch das Lager Mannheim vorgenommen zu werden.

Die Bezahlung der Rechnungen, die für das Lager eingehen, wird nur von Hamburg erledigt. Um aber auch selbst nötige Bezahlungen vornehmen zu können (namentlich für Zoll, Frachten usw.) hat Mannheim ein Bankguthaben, das von Hamburg aus unterhalten wird. Umliegende Vereine bezahlen oft auf dieses Bankkonto ihre schuldigen Beträge ein. Das jeweilige Bankguthaben wird Mannheim von Hamburg täglich mitgeteilt. Mannheim selbst hat der Zentrale Hamburg seine Abhebungen von der Bank täglich mitzuteilen, sowie über alle seine Ausgaben und Bezahlungen monatlich in sogenannten Kassenabrechnungen genaue Auskunft zu geben.

2. Abwicklung der Bureauarbeiten.

a) Lagereingänge.

Ist eine Ware im Lager angekommen, so wird die Menge und Beschaffenheit genau geprüft. Die ermittelte Menge (Stückzahl, Gewicht) wird in das Eingangsbuch eingetragen. Das Eingangsbuch enthält Rubriken für Absender, Anzahl und Art der Ware, Brutto- und Nettogewicht, Betrag der Rechnung (falls sie in Mannheim eingeht), Fracht- und Zollauslagen, Rollgeld und sonstige Spesen. Damit ist das Eingangsbuch für Mannheim zum Kalkulationsbuch für den Fall geworden, daß ausnahmsweise selbständig ein Posten der eingegangenen Waren zu verkaufen und der Preis festzustellen ist. Sämtliche Eingangseintragungen in das Eingangsbuch müssen der Zentrale, und zwar nach Branchenabteilungen geordnet, aufgegeben werden. Dies geschieht jeden Tag mittels Eingangsaufgaben, die genau Absender, Art und Menge der Ware und alle Spesen, die von Mannheim bezahlt wurden, wie Fracht, Zoll, Rollgeld usw. enthalten. Ist ein Posten des Eingangsbuches auf die Eingangsaufgabe geschrieben, so wird im Eingangsbuch die Nummer der Aufgabe beigesetzt. Diese Eingangsaufgaben bilden in Hamburg die Unterlage für die entsprechenden Buchungen. Gleichzeitig bildet das Eingangsbuch für den Lagerbuchhalter die Grundlage für seine Eintragungen in die Lagerbücher. Die Lagerbücher sind nicht foliiert, sondern paginiert; die Eingänge werden rot, die Ausgänge schwarz eingetragen, die letzte Rubrik gibt den jeweiligen Buchbestand an.

b) Lagerausgänge

Die Bestellungen der Vereine (sie benützen dazu für gewöhnlich Auftragsformulare, die von der Großeinkaufsgesellschaft gestellt werden) werden gleich von den Bestellformularen weg in ein Versandbuch eingetragen. Versandbücher werden, um die Weiterverarbeitung nicht aufzuhalten, 8 d. h. für jeden Tag der Woche ein anderes und für Papierwaren und Seife wieder je ein besonderes benützt. Jeder Bestellung wird eine Kommissions-Nr. beigesetzt, die später auch auf der Expeditionsaufgabe, der Faktura usw. erscheint. Jedem Posten wird ferner die fortlaufende Nr., die die Verpackung, das Kollo, tragen soll, beigesetzt. Die Eintragung in das Versandbuch wird auf ein eingelegtes loses Blatt, das genau die gleiche Liniatur wie das Versandbuch trägt, durchgeschrieben.

Dieses Blatt spielt nun für die Weiterbearbeitung eine große Rolle. Ist eine Seite des Versandbuches vollgeschrieben, so wird das unterlegte Blatt, auf dem nun der Inhalt der Seite durchgepaust ist, in das Expeditionsbureau weitergegeben. Hier werden nun für die einzelnen auf dem Blatt angegebenen Bestellungen die entsprechenden an die verpackten Waren anzuhängenden Etiketten herausgeschrieben, ebenso die Frachtbriefe. Die Etiketten, die außer dem Bestimmungsort, Signum und Nr. als Inhaltsbezeichnung genau die Art und Menge der Ware angeben, werden den Lagerarbeitern übergeben und bilden nun für diese die Unterlage ihrer Arbeit. Sie haben genau die Art und Menge der Ware herzurichten und zum Versand bereit zu halten, die auf dem Etikett angegeben ist. Kommen mehrere Gegenstände in eine Verpackung (1 Kollo), (z. B. Gewürze, Backwaren), so wird, da man auf dem Etikett nicht alle einzelnen Artikel aufführen kann, ein besonderer Packzettel herausgeschrieben, der, wie das Etikett, nunmehr für den Lagerarbeiter maßgebend ist. Hat er die Ware fertig hergerichtet und verpackt, so hat er die Bruttogewichte zu ermitteln und in das Expeditionsbureau zu melden. Dort werden die ermittelten Gewichte in die Frachtbriefe und in die losen Blätter eingetragen. Damit ist nun der Frachtbrief erledigt, sein Inhalt wird nochmals genau mit den Angaben des losen Blattes verglichen und die Übereinstimmung durch ein rotes Zeichen auf dem Frachtbrief kenntlich gemacht. Bevor die fertig hergerichteten Waren zum Bahnhof gefahren werden, werden sie nochmals mit dem Inhalt des Frachtbriefes verglichen, so daß ein Fehler beinahe ausgeschlossen ist. Nachdem den Posten auf dem losen Blatt noch der Versandtag beigesetzt ist, wird das Blatt von der Expedition freigegeben und kommt wieder in das Hauptbureau zurück. Hier bildet es die Unterlage für die Expeditionsaufgaben nach Hamburg. Wie jeder Eingang in das Lager, so muß auch jeder Ausgang aus dem Lager täglich der Zentrale gemeldet werden. Die Posten werden natürlich wieder nach Branchenabteilungen aufgegeben. Jedem erledigten Posten wird die Nr. der Expeditionsaufgabe beigesetzt. Die Expeditionsaufgaben enthalten genaue Angaben über Empfänger, Art und Menge der abgesandten Waren. In Hamburg bilden diese Aufgaben die Unterlage für die Ausstellung der Fakturen und Vornahme der nötigen Buchungen. Ist auch dieses Geschäft erledigt, so geht das lose Blatt weiter an den Lagerbuchhalter; er vergleicht das Blatt zunächst genau mit dem Inhalt des Versandbuches. Oft werden auf dem losen Blatt von der Expedition noch Änderungen vorgenommen. Z. B.: eine Ware ist augenblicklich nicht am Lager. Aus Versehen wurde aber trotzdem ein derartiger Posten, der sonst in einem Rückständebuch vermerkt wird, in das Versandbuch eingetragen. Der

Expediteur merkt den Irrtum und streicht die Sendung auf dem Blatt durch. Derartige Änderungen müssen jetzt in dem Versandbuch nachgeholt werden. Außerdem trägt der Lagerbuchhalter in dem Versandbuch die von dem Expediteur auf das lose Blatt eingetragenen Gewichte nach. Deckt sich nun der Inhalt des Versandbuches genau mit dem Inhalt des Blattes, so hat das Blatt seinen Dienst erfüllt und kann abgelegt werden. Das Versandbuch bildet nunmehr für den Lagerbuchhalter die Unterlage zu seinen Eintragungen (Abschreibungen) in die Lagerbücher. Jedem eingetragenen Posten des Versandbuches wird das Lagerbuchfolio beigesetzt.

Um sich die Arbeit des Vergleichens und Richtigstellens der Versandbücher zu ersparen, ist man seit kürzester Zeit dazu übergegangen, das Abschreiben direkt vom losen Blatt aus zu machen. Bis jetzt wurden die Bestellungen der Vereine zunächst in die Versandbücher eingetragen und die Eintragung auf das unterlegte lose Blatt kopiert. Von jetzt ab werden die Bestellungen direkt auf das lose Blatt eingetragen und die Eintragung auf das unterlegte Versandbuch durchgeschrieben. Nunmehr ist also das lose Blatt Original und die Versandbücher Kopie. Alles andere ist natürlich gleich geblieben.

Die Buchungen des Lagerbuchhalters werden alle zwei Tage mit den Kopien der Eingangs- und Expeditionsaufgaben verglichen, um auch hier Fehler auszuschließen.

Parallel mit den Einträgen in das Lagerbuch geht bei manchen Artikeln, namentlich solchen, bei denen leicht Fehlgriffe der Arbeiter vorkommen können, noch eine Aufzeichnung der Ein- und Ausgänge durch den Lagerarbeiter, der auf einem bei der betreffenden Ware aufgehängten Block die Ein- und Ausgänge kurz notiert. Durch öfteres Vergleichen der Aufzeichnungen der Arbeiter mit den Buchungen des Lagerbuchhalters lassen sich oft Fehler, die sonst kaum aufzufinden sind, feststellen.

c) Kontrolle von seiten der Zentrale.

Zur Kontrolle über die Lagerein- und -ausgänge führt die Zentrale genau dieselben Lagerbücher wie Mannheim selbst. Die Unterlage für die Buchungen der Zentrale sind die Lagereingangs- und -ausgangsaufgaben. Die Kontrolle darüber nun, ob die Buchungen über die Lagerein- und -ausgänge in Mannheim mit den Buchungen der Zentrale übereinstimmen, wird in der Hauptsache durch Vergleichen der buchmäßigen Bestände vorgenommen. Aus diesem Grunde wird im Lager Mannheim zweimal jährlich, am 1. April und 1. Oktober, eine sogenannte Buchinventur vorgenommen, d. h. es wird in den Lagerbüchern nachgesehen bezw. nachgerechnet, wieviel Bestand buchmäßig in jedem Artikel vorhanden sein muß. Die Arbeit ist dadurch erleichtert, daß die Warenbücher in fast allen Artikeln mit Angabe des jeweiligen Bestandes geführt werden. Die buchmäßigen Bestände werden in Listen, nach Branchen geordnet, der Zentrale (den einzelnen Abteilungen A, B, C usw.) mitgeteilt. Dort wird an Hand der übersandten Listen die Übereinstimmung der beiderseitigen Buchbestände geprüft. Bei den eigentlichen Inventuren, die in Mannheim am 1. Januar und 1. Juli stattfinden, werden der Zentrale Listen übersandt, die die tatsächlichen Bestände sowie die Abweichungen der tatsächlichen von den buchmäßigen Beständen angeben. Sind die Abweichungen auffallend, so ist von Mannheim darüber Rechenschaft abzugeben. Stimmen die Buchbestände der Zentrale mit denen des Lagers in irgendwelchen Artikeln nicht überein, so sucht man beiderseitig durch Austausch von Kontenauszügen die Fehler zu entdecken und Klarheit zu schaffen. Die Korrespondenz hierüber erstreckt sich oft wochenlang.

d) Das Disponieren.

Die Dispositionen werden getroffen in der Hauptsache auf Grund der Angaben der Lagerarbeiter und auf Grund der Lagerbücher.

Die Lagerarbeiter, von denen je einer ein Stockwerk des Lagers zu besorgen hat, haben die Weisung, immer anzugeben, welche Waren zur Neige gehen und neubestellt werden müssen. Auf Grund seiner Erfahrung weiß der Lagerarbeiter, welche Artikel rasch abgehen, welche langsam und kennt so den etwaigen Bestand, der zur glatten Abwicklung des Versandes notwendig ist. Sieht er nun, daß der eine oder andere Artikel diesen nötigen Bestand nicht mehr aufweist, so hat er hiervon dem Expeditionsbureau Mitteilung zu machen. Hier werden die nötigen Bestellungen in ein Bestellbuch eingetragen.

Zweitens wird disponiert auf Grund der Lagerbücher, die ja für fast alle Artikel die jeweiligen Bestände angeben. Bemerkt der Lagerbuchhalter bei seinen Abschreibungen in den Lagerbüchern, daß ein Artikel nur noch einen verhältnismäßig geringen Bestand aufweist, so hat er hiervon eine Notiz zu machen und sie dem Beamten, der die Dispositionen trifft, zu übergeben. Dieser vergleicht die Angaben des Bestellbuches, das ihm von der Expedition übergeben wird, mit den Angaben des Lagerbuchhalters, überzeugt sich durch einen Gang durch das Lager gewöhnlich noch selbst über die Notwendigkeit der Bestellung und trifft dann seine entsprechenden Dispositionen.

e) Kommissionen.

Außer diesen Geschäften, die solche Waren betreffen, die über Lager gehen, sind noch die Kommissionen zu erledigen, d. h. es sind die Bestellungen der Vereine, die Waren betreffen, die nicht über das Lager gehen, sondern direkt ab Fabrik, Mühle usw. erledigt werden, in sogenannten Kommissionsaufgaben den einzelnen Fabriken aufzugeben. Diese Kommissionen wurden früher ebenfalls alle nach Hamburg mitgeteilt, jetzt, da die Zahl der Kommissionen, die vom Lager aus zu erledigen sind, enorm zugenommen hat, erspart man sich diese Arbeit. Sie ist nicht durchaus notwendig, da die Fabriken doch die einzelnen Lieferungen an die

Konsumvereine der Zentrale der Großeinkaufsgesellschaft durch Einsendung der Fakturen, melden müssen.

Die hier gezeichneten Verhältnisse treffen nicht bloß für Mannheim, sondern im wesentlichen für alle Lager zu, da alle Inlandslager einheitlich organisiert sind.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Der elektrische Fernschreiber.

Von H. Thurn, Berlin-Friedenau.

Während wir im Fernsprecher ein vollkommenes und einfaches Mittel besitzen, um die Sprache auf weite Entfernungen zu übertragen, und der Telegraph das geschriebene Wort übermittelt, bot sich bis vor wenigen Jahren nicht die gleiche praktische Möglichkeit, das zweite wesentliche Verständigungsmittel — die Handschrift — in ebenso einfacher Weise mit Hilfe der Elektrizität auf größere Entfernungen zu übermitteln. Der gewöhnliche Telegraph liefert uns an der Empfangsstelle für jeden Buchstaben des Alphabets und für die Ziffern verabredete Zeichen oder er gibt die Telegramme in Typendruck wieder; er gestattet aber nicht die Wiedergabe der eigenen Handschrift des Absenders. Diese Lücke in unseren technischen Nachrichtenmitteln wird in gewissem Umfange durch den nachstehend beschriebenen elektrischen Fernschreiber ausgefüllt, der in seiner neuesten Form unter Zugrundelegung der Grayschen Erfindung des Telautographen von der A.-G. Mix & Genest in Berlin-Schöneberg hergestellt und in den Verkehr gebracht wird.

Dieser Fernschreiber überträgt auf leichte und bequeme Weise, ohne besondere technische Vorkenntnisse und Fertigkeiten von dem Bedienenden zu verlangen, Buchstaben und Zeichnungen getreu dem Original. Gegenüber den bekannten Ferndruckern, durch welche die Übertragung von Zeichnungen unmöglich ist, besitzt der Fernschreiber den großen Vorzug, daß er von jedermann ohne weiteres bedient werden kann. Außerdem kennzeichnet der Fernschreiber, indem er die Handschrift in allen Einzelheiten wiedergibt, die Person, die die Nachricht aufgegeben hat, in untrüglicher Weise, so daß auch unter Umständen verantwortliche Unterschriften nach entfernten Orten hingegeben werden können. In technischer Beziehung besteht der Vorteil der Telautographen vor den sonstigen Kopiertelegraphen im allgemeinen darin, daß sie erstens keine Synchronismusvorrichtung erfordern und zweitens keine besondere Herrichtung der zu übermittelnden Schrift oder Zeichnung benötigen, sondern gestatten, die Bewegung der menschlichen Hand während des Schreibens oder Zeichnens sofort auf größere Entfernungen zu übertragen. Genau gleichzeitig und gleichartig mit der von der Hand des Schreibenden am Sender geführten Feder bewegt sich im Empfänger eine zweite Schreibfeder, um dort ein Duplikat der Schrift aufs Papier zu bringen. Daher auch der Name Telautograph.

Auf die technischen Einzelheiten des Fernschreibers kann hier nicht näher eingegangen werden. Es sei nur erwähnt, daß das am Bleistift angeordnete Doppelschreibhebelsystem mit zwei Kontaktarmen in Verbindung steht, die beim Schreiben entsprechend der Stellung des Schreibstiftes gewisse Maße auf zwei stromdurchflossenen Widerständen abgreifen. Der in seiner Stärke also variable Strom wird von den Kontaktarmen zum Empfangsapparat weitergeleitet und wirkt hier auf zwei in einem magnetischen Felde stehende bewegliche Elektromagnetspule derart ein, daß ein mit diesen Spulen verbundenes zweites Schreibhebelsystem genau die gleichen Bewegungen wie das der Gebestation ausführt.

Die Wirkungsweise des Apparates soll in seiner einfachsten Verwendungsart (einseitige Übermittelung) kurz unter Bezugnahme auf Abb. 1 beschrieben werden: Die Station I, von der die schriftlichen Mitteilungen ausgehen, besitzt einen Geber, die Station II, die die Mitteilungen empfangen soll, einen Empfänger. Beide Apparate sind durch zwei Leitungen miteinander verbunden. Soll eine schriftliche Mitteilung von I nach II übertragen werden, so drückt der Absender auf einen am Geber angebrachten Knopf (K), wodurch am Empfänger ein Summer zum Tönen gebracht wird. Darauf nimmt der Absender einen mit dem Geber verbundenen Bleistift (B), schaltet durch Druck mit der Spitze des Bleistiftes gegen einen kleinen Einschalter (S) den Geber und Empfänger gleichzeitig ein und schreibt auf einer 5×10 cm großen Papierfläche (P_1). An der Spitze des Bleistiftes befinden sich zwei Drähte, die in das Innere des Apparates führen und den Mechanismus beim Schreiben betätigen. Der Empfänger der Station II schreibt das auf dem Geber Niedergeschriebene in gleicher Größe auf einer Papierfläche (P_2) mit Tinte nieder. Als Kontrolle, daß beide Apparate gleichzeitig arbeiten, leuchtet während des Arbeitens am Geber eine kleine Kontrollampe (L). Das zum Schreiben erforderliche Papier beider Stationen wird von Rollen (R) abgewickelt. Letztere werden durch den Mechanismus der Apparate selbsttätig weitergeschaltet; da die Fortschaltung des Papiers auf beiden Stationen gleichzeitig erfolgt, steht somit jederzeit eine neue Papierfläche auf beiden Apparaten zur Verfügung. Sind die Mitteilungen übertragen, so genügt wieder ein Druck des Bleistiftes auf den Schalter (S), um beide Apparate außer Betrieb zu setzen. Soll die Niederschrift am Empfänger als Dokument benutzt werden, so zieht man die Papierstreifen durch Drehen der oben rechts befindlichen Kurbel aus dem Apparat heraus, schneidet die Mitteilung heraus und befestigt den Papierstreifen wieder an der oberen Trommel.

Für den Fall, daß ein gegenseitiger Verkehr zwischen zwei Stationen stattfinden soll, sind je ein Geber und je ein Empfänger zu einem Apparat vereint. Der Anruf vom Empfänger nach dem Geber wird in diesem Fall durch Druck auf den Knopf einer Klingelbirne (T) bewirkt, wodurch ein Summer am Geber zum Tönen gebracht wird.

Der Fernschreiber kann auch dazu benutzt werden, eine Nachricht gegebenen Falles an mehreren Stellen gleichzeitig erscheinen zu lassen; es können nämlich bis zu 25 Empfänger an einen Geber angeschlossen werden. Umgekehrt können auch mehrere Geber an einen Empfänger angeschlossen werden; eine Sperrvorrichtung verhütet, daß mehr als ein Geber gleichzeitig mit dem Empfänger in Verbindung treten kann. Zum Betriebe des Fernschreibers ist eine konstante Gleichstromspannung von 110 oder 220 Volt erforderlich; am einfachsten ist der Anschluß an ein Gleichstromnetz, wie es für die gewöhnlichen Lichtanlagen benutzt wird.

Die mannigfachen Vorteile des Fernschreibers eröffnen ihm ein großes Anwendungsgebiet. Von den vielen Betrieben, für die die Einrichtung einer Fernschreiberanlage von Wert ist, sei insbesondere die Verwendung in großen Geschäfts- und Warenhäusern hervorgehoben. Die Abb. 2 zeigt uns z. B. den Fernschreiber im Gebrauch bei der Berliner Firma Grünfeld, wo derselbe den Verkehr zwischen den Verkaufsräumen und dem Lager herstellt. Alle Bestellungen für das Lager werden von dem Empfangsapparat aufgeschrieben, ohne daß jemand anwesend zu sein braucht. Die schriftliche Aufgabe verhütet das Vergessen der Ausführung der Aufträge. Die Anlage ersetzt also die Arbeit einer Person. Die Abb. 3 und 4 zeigen die Aufnahme und Wiedergabe der Schrift dieses Apparates.

In Amerika und England findet der Apparat aus-

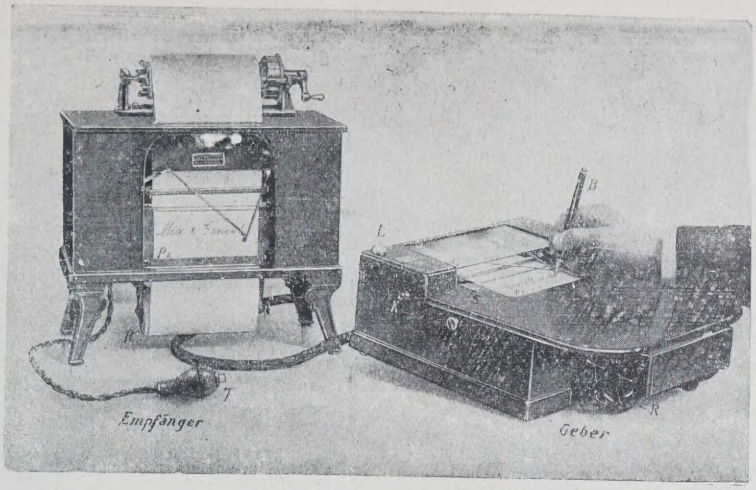


Abbildung 1

Krause. 1793-42
liegen 2 Dtz im
Fahrstuhl.
Zeidler. PFAS-41 fehlt.
Passow. Senden Sie
bitte sofort Auf-
stellung der fehlen-
den Kragen nach
dem Lagerraum!
Linkow. Welche Größe wün-
schen Sie in Bluse
Helgoland?
Winkler. Nachthemden 65.

Abbildung 3

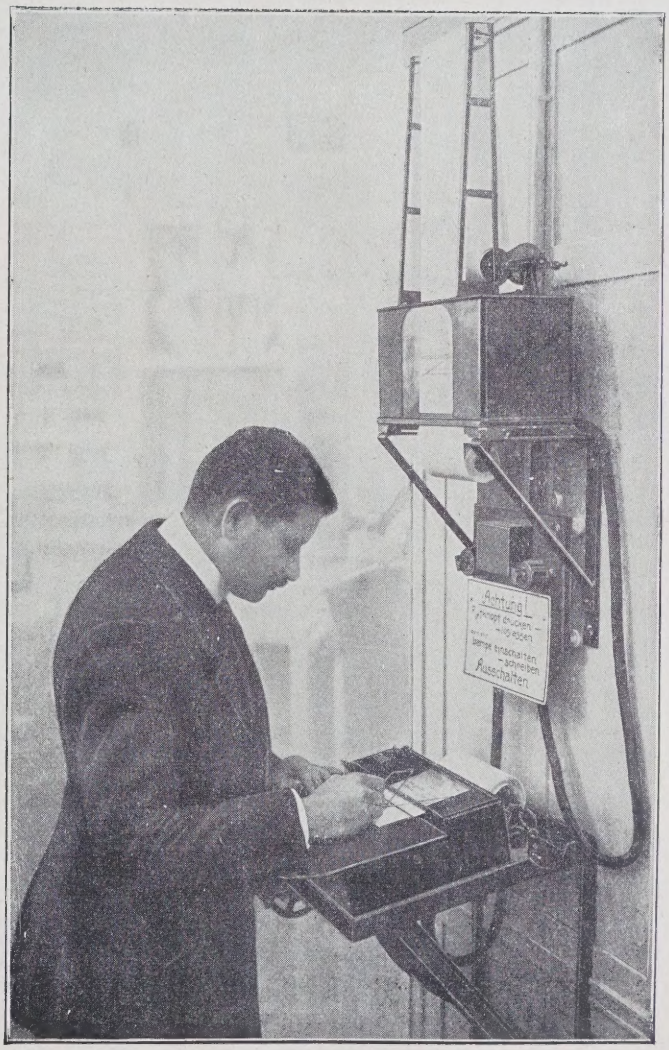


Abbildung 2

Krause. 1793-42
liegen 2 Dtz im
Fahrstuhl.
Zeidler. PFAS-41 fehlt.
Passow. Senden Sie
bitte sofort Auf-
stellung der fehlen-
den Kragen nach
dem Lagerraum!
Linkow. Welche Größe wün-
schen Sie in Bluse
Helgoland?
Winkler. Nachthemden 65.

Abbildung 4

Abbildung 5

Abbildung 6

gedehnte Verwendung bei Banken, Versicherungsgesellschaften, Handelshäusern, öffentlichen Verkehrsanstalten, Fabriken, Hotels und als Schaufensterreklame. Neuerdings ist der Apparat auch auf Kriegsschiffen zur Verbindung der Kommandobrücke mit der Funkenbude eingeführt worden.

Für die Aufgabe und den Empfang von Telegrammen bietet der Fernschreiber den Vorteil eines schnellen und zuverlässigen Transports der sonst durch Boten oder Fernsprecher zu übermittelnden Telegramme. In London werden hierzu die Teilnehmerleitungen benutzt. Es bestehen dort mehrere Fernschreiber-Zentralen, an welche zahlreiche Firmen angeschlossen sind. Mittels der Zentrale werden die Teilnehmer sowohl mit dem Haupttelegraphenamt, als auch miteinander verbunden. Abb. 5 zeigt uns die Verwendung des Apparates in einem kaufmännischen Bureau.

Soll der Fernschreiber für Reklamezwecke benutzt werden, so wird er im Schaufenster so aufgestellt, daß er von der Straße aus gut beobachtet werden kann. Der Geber findet an einem beliebigen Platz im Innern Aufstellung. Durch seine geisterhafte Tätigkeit zieht der Apparat, wie Abb. 6 zeigt, das Publikum an. Durch die schriftliche Anpreisung der zum Verkauf stehenden Artikel macht der Apparat eine ausgezeichnete Reklame. Wird der Empfänger statt des Papierstreifens mit einem durchsichtigen Film versehen, so kann der Fernschreiber auch für Projektionsreklame benutzt werden. Die auf dem Empfänger erscheinende Schrift wird von dem Projektionsapparat während ihres Entstehens, riesenhaft vergrößert, auf einer weißen Wandfläche wiedergegeben. Besonders geeignet ist diese Art der Reklame für Zeitungsredaktionen zur Wiedergabe der neuesten Telegramme.

Die weiteste Entfernung, auf der der Apparat praktisch benutzt wird, beträgt rund 48 km. Für Demonstrationszwecke ist sogar zwischen Manchester und London über 322 km geschrieben worden.

Rundschau.

Bank- und Börsenwesen.

Zur Geschichte des Bank- und Börsenwesens in Japan.

Von Ludw. W. Schmidt, London.

Im Jahre 1912 wurden, dem vom japanischen Finanzministerium veröffentlichten Berichte zufolge, durch die japanischen Banken Wechsel im Werte von über 4 Millionen Yen diskontiert. Die Zahl der Banken war 2144, mit einem eingezahlten Kapital von 774 000 000 Yen, während das eingezahlte Depositenkapital 21 000 Millionen Yen betrug. Das eigentliche heutige japanische Banksystem ist verhältnismäßig noch jung und datiert bis aufs Jahr 1872 zurück, wo die ersten modernen Bankgesetze erlassen worden sind. Bis dahin war das Bankgeschäft Japans in mehr denn einer Beziehung dem Zufalle überlassen worden und hatte sich auf dem einfachen System des Geldwechsels und Kreditwesens bewegt, auf dem es sich während vieler Jahrhunderte befunden hatte. Die Einführung der neuen Bankgesetze hatte zunächst eine lebhafte Entwickelung des Bankgeschäftes zur Folge, und eine Anzahl neuer Banken wurden unter dem Schutze des Gesetzes gegründet. Diese erstreckten sich auf alle Arten von Bankgeschäften, welche unter dem Gesetze erlaubt waren, und ihre Zahl erreichte am Anfange des neuen Jahrhunderts etwa 2500, seit welcher Zeit allerdings ein ständiger Rückgang stattgefunden hat, da die schwächeren Institute mit der Zeit ausgemerzt wurden und entweder gänzlich eingegangen oder mit stärkeren Konkurrenten vereinigt worden sind. Heute werden die japanischen Banken in 2 Klassen geteilt, in ordentliche Kreditbanken und in Banken, die zur Durchführung besonderer Zwecke ins Leben gerufen worden sind. Während das ursprüngliche japanische Banksystem auf Grund der amerikanischen Vorbilder formuliert worden war, hat die japanische Regierung sich in späteren Jahren veranlaßt gesehen, eine Änderung zu treffen, und hat durch die Schaffung einer nationalen Zentralbank, im Sinne der in den meisten europäischen Finanzsystemen verwendeten Zentralbanken, unter dem Namen der Bank von Japan im Jahre 1883 sich mehr den in europäischen Ländern üblichen Bankgesetzen angeschlossen. Die Hauptabweichung von dem alten japanischen System war vor allen Dingen die Entziehung des Rechtes der Notenausgaben von den verschiedenen Notenbanken, und die Gewährung dieses Rechtes als bevorzugte Notenbank an die neugegründete Bank von Japan. Neben dieser Regelung des Notenbankwesens machte sich bald auch, entsprechend der größeren Entwickelung der Privatbanken, eine Erweiterung der ursprünglichen Bankvorschriften notwendig, und die Regierung sah sich veranlaßt, im Jahre 1893 ein neues Bankengesetz einzuführen, welches vor allen Dingen die Rechte der Sparbanken regelte. Dieses Gesetz regulierte gleichzeitig viele andere streitige Fragen und ordnete an, daß Neugründungen von Banken der Entscheidung des Finanzministeriums unterstehen sollten. Weiter hat das Finanzministerium das Kontrollrecht über die bestehenden Banken, welche ihm halbjährlich einen Rechenschaftsbericht, der auch in den leitenden Zeitungen des Landes veröffentlicht werden muß, einzuhändigen haben. Die Sparbanken müssen ordentliche „Joint-Stock"-Gesellschaften sein, und ihre Direktoren sind persönlich voll für die ihnen zur Anlage übergebenen Spareinlagen haftbar; eine Haftpflicht, die sich noch weitere zwei Jahre über den Austritt des betreffenden Direktors aus der Leitung der betreffenden Bank ausdehnt. Zur weiteren Sicherung der Spareinlagen wird vorgeschrieben, daß die Sparbanken zumindest ein Viertel der Höhe ihrer Einlagen durch den Kauf von Staatspapieren decken müssen.

Zur Kontrolle des privaten Bankgeschäftes sind den Privatbanken eine Anzahl staatlicher oder staatlich privilegierter Banken zur Seite gestellt worden. Diese sind die Bank von Japan, die Yokohama-Specie-Bank, die Hypothekenbank von Japan, die Industriebank von Japan, die landwirtschaftlichen und industriellen Banken, die Hokkaido-Kolonial-Bank und die Bank von Taiwan.

Die Bank von Japan ist die japanische Zentralbank und wurde im Jahre 1882 in das Leben gerufen. Nachdem das autorisierte Kapital dieser Bank mehrfach vergrößert worden ist, hat es heute 60 000 000 Yen erreicht, von denen 37 500 000 Yen voll eingezahlt sind. Die Bank hat die Berechtigung, Banknoten auszugeben, die mit Gold oder Silber gedeckt sein können. Weiter kann sie auch Noten auf Grund von Regierungssicherheiten ausgeben. Die Höhe dieser Notenausgabe ist auf 120 000 000 Yen festgesetzt worden. Ähnlich anderen Notensystemen besteht auch hier das Recht zur Ausgabe von mehr Noten als das festgesetzte Maximum, doch unterliegen diese einer Steuer von 5 % per Jahr. Das Geschäft der Bank besteht in der Diskontierung und dem Kaufe von Regierungspapieren, Wechseln und Schecks, im Kaufe von Gold und Silber, in der Gewährung von Darlehen auf Grund von Gold- und Silbersicherheiten, in der Annahme von Wechseln und der Einziehung derselben für ihre Kunden und in der Annahme von Depositen aller Art; schließlich in der Transaktion von Regierungsgeschäften.

Die Yokohama-Specie-Bank wurde im Jahre 1880 gegründet, um die Erleichterung des internationalen Geschäftes Japans in die Hand zu nehmen. Sie hat ein autorisiertes Kapital von 48 000 000 Yen und hat ursprünglich Unterstützungen von seiten der Regierung erhalten, die vorwiegend darin bestanden, daß sie gewisse Geschäfte der Regierung erledigte. Diese wurden ihr jedoch nach der Gründung der Bank von

Japan entzogen. Inzwischen hatte sich aber das Geschäft der Bank derartig gehoben, daß sie ihr autorisiertes Kapital von ihren ursprünglichen 3 000 000 Yen in mehreren Stufen auf die oben angezeigte Summe erhöhen mußte. Das Geschäft der Bank ist vorwiegend kaufmännischer Natur, und sie beschäftigt sich mit der Diskontierung und Einziehung von ausländischen Wechseln, mit Geldwechsel und allen den Arbeiten, welche einer Exportbank großen Stils zufallen. Außerdem hat sie eine gewisse Rolle in dem Arrangement der ausländischen Anleihen Japans gespielt. Die Bank hat ein beschränktes Recht zur Ausgabe von Noten.

Die Hypothekenbank von Japan, deren Kapital von 10 000 000 Yen im Jahre 1911 verdoppelt wurde, ist gegründet worden, um die Gewährung von Hypotheken und Anleihen auf Grundeigentum in Japan zu kontrollieren. Ihre Betätigung liegt auf dem den Hypothekenbanken üblichen Gebiete; doch hat die Arbeit der Bank noch eine Erweiterung durch die Gewährung von Anleihen ohne Sicherheit an industrielle und kaufmännische Unternehmen, besonders auch an Fischereigesellschaften, Ackerbau- und Forstgesellschaften und Vereinigungen dieser Art gefunden. Sie ist im übrigen, wenn zumindest ein Viertel ihres Kapitals eingezahlt worden ist, berechtigt, Anleihescheine, die aber nicht den zehnfachen Betrag ihres eingezahlten Kapitals übersteigen dürfen, auszugeben. Diese Anleihescheine werden auf Grund einer Ziehung eingelöst. Die Ausgabe von Hypothekenanleihscheinen hat dazu geführt, der nationalen Finanz einen Teil der früher in privater Hand angesammelten kleinen Sparbeträge zuzuführen.

Die Industrie-Bank von Japan hat ein voll eingezahltes Kapital von 17 500 000 Yen. Die Organisation dieser Bank ähnelt sehr der der oben genannten Hypothekenbank, doch erstreckt sich ihre Tätigkeit mehr, wie die der ersteren, auf die Gewährung von finanzieller Hilfe für die Industrie. Die Bank gewährt Darlehen auf Industrieaktien, sie übernimmt die teilweise Finanzierung von privaten oder öffentlichen wirtschaftlichen Unternehmungen und fördert die finanzielle Entwickelung derselben, soweit dies in dem Rahmen einer Bank möglich ist. Gleichzeitig übernimmt sie Depositen, arbeitet als Treuhänder und erledigt das laufende Bankgeschäft. Die Bank hat das Anrecht, Anleihescheine auszugeben. Die Vorschriften für die Ausgabe derselben ähneln denen der Hypothekenbank.

Es mag hier der Platz sein, auf eine Anzahl von kleineren Landwirtschafts- und Industriebanken hinzuweisen, die mit kleinerem Kapital, nicht weniger als 200 000 Yen, in verschiedenen Plätzen Japans als Filialen der beiden obengenannten Banken, vor allen Dingen der Hypothekenbank, gegründet worden sind, um das lokale Geschäft derselben wahrzunehmen. Auch diese Banken haben das Recht zur Ausgabe von Anleihescheinen. Im übrigen dienen sie den rein lokalen Verhältnissen und unterstützen sowohl die Entwickelung der landwirtschaftlichen Unternehmungen als die der Industrie. Ihre Politik wird indirekt von den großen Zentralbanken diktiert; sie haben sich aber als ein sehr nützliches Mittel zur Inschachhaltung des oft in den kleineren Städten auftretenden Wuchers erwiesen und dienen gleichzeitig als eine Art Kontrolle für die Privatbanken, denen sie eine gewisse Konkurrenz machen.

Die Hokkaido-Kolonial-Bank wurde im Jahre 1899 mit einem Kapital von 5 000 000 Yen gegründet, um die Entwickelung des Bankwesens in Hokkaido und dem japanischen Saghalien in die Hand zu nehmen. Ihre Betätigung beschränkt sich vorwiegend auf diesen einen Zweck. Sie dient sowohl als Hypothekenwie als Anlagebank und übernimmt im übrigen alle ordentlichen Bankgeschäfte. Sie hat das Recht zur Ausgabe von Anleihescheinen in der Höhe ihres fünffachen eingezahlten Kapitals.

Die Bank of Taiwan wurde unter einem besonderen Gesetz in das Leben gerufen und hat ein Kapital von 10 000 000 Yen, von dem 6 250 000 Yen eingezahlt sind. Das Geschäft der Bank besteht in der Diskontierung von Wechseln aller Art, ordentlichem Bank- und Börsengeschäft, Kassierung von Wechseln für ihre Kunden, Gewährung von Darlehen, Annahme von Depositen und Gewährung von Bankkrediten, Kauf und Verkauf von Gold und Silber, Kauf von nationalen Wertpapieren, Industriepapieren und den Anleihescheinen der Hypothekenbank, der Industriebank und der Hypotheken- und Industriebanken und schließlich der Agenturübernahme für andere Banken. Die Bank hat das Recht, Banknoten auszugeben, die durch Gold oder Noten der Bank von Japan gesichert sein müssen. Die Höhe des Notenumlaufes ist auf 10 000 000 Yen beschränkt. Die Bank wurde vor allen Dingen mit der Absicht gegründet, das Währungssystem der Insel Formosa zu sichern und hat diesen Zweck auch erfüllt.

Die Versicherungsbanken Japans unterstehen dem Handelsgesetz von 1899; doch bestehen Versicherungsgesellschaften in Japan schon seit dem Beginn der achtziger Jahre des letzten Jahrhunderts. Heute hat Japan 33 Lebensversicherungsgesellschaften, 2 Militärdienstversicherungen, 20 Feuerversicherungen, 5 Seeversicherungen und 1 Maschinen- und Kesselversicherung. Einzelne dieser Versicherungsbanken übernehmen auch Krankenversicherung, Treuhandversicherung und Transportversicherungsgeschäfte.

Die schwierigste Aufgabe, welche der Regelung des japanischen Finanzsystems gestellt wurde, war vielleicht die Reorganisation des Börsenwesens. Das vorhandene Börsensystem baute sich auf einer seit vielen hundert Jahren bestehenden Börsenpraxis auf, da Börsen bereits seit mehreren hundert Jahren bestanden hatten. Diese hatten sich vorwiegend mit dem Verkaufe von Reis beschäftigt, und als das neue Börsengesetz in Kraft trat, waren in Japan 146 Börsen vorhanden. Das moderne japanische Börsenwesen ist vorwiegend nach dem Vorbilde europäisch kontinen-

	1901	1910	1913
Bonds	33690 Yen	19891596 Yen	1577095 Yen
Bankaktien	2667600 „	4715750 „	4721000 „
Eisenbahnaktien	187943150 „	5266200 „	1801700 „
Elektrische Bahnen	7388450 „	240837250 „	143188550 „
Schiffahrtsgesellschaften	48944650 „	74336450 „	84944200 „
Webereien	12985400 „	186373550 „	138721450 „
Andere Gesellschaften	36716800 „	696929345 „	765417800 „
Reis	66072960 Koku	64813779 Koku	85242340 Koku
Anderes Getreide	1138540 „	14640 „	1120 „
Roh-Baumwolle	5960845 Kwan	1760 Kwan	2400 Kwan
Baumwollengarn	600540300 Kin	110789700 Kin	229122300 Kin
Rohseide	2153296 Kwan	514558 Kwan	708266 Kwan
Textilgüter	7200 Tan	12000 Tan	7200 Kin
Salz	3346770 Koku	—	—
Petroleum	269600 Cheits	—	—

taler Börsen geformt worden. Die Eröffnung von Börsen wird von einer Erlaubnis des Handelsministeriums abhängig gemacht, und es ist als erste Bedingung festgelegt worden, daß keine zwei Börsen derselben Art in einem Börsendistrikte bestehen dürfen. Börsen können als Aktiengesellschaften oder als Korporationen geformt werden, aber jede Börse hat das Recht einer juristischen Person und darf eigenes Besitztum haben. Das neue Gesetz hatte eine bedeutende Reduktion der bestehenden Börsen zur Folge, und die Zahl derselben ist auf 46 heruntergegangen, von denen nur zwei als Korporationen eingetragen sind. Das Kapital einer Börse muß mindestens 100 000 Yen betragen. Von den bestehenden Börsen ist die Tokioer die größte. Sie hat ein Kapital von 12 000 000 Yen und 140 Makler arbeiten an derselben. Die Börsen dürfen sowohl Platzgeschäfte als Lieferungs- und Termingeschäfte machen; doch dürfen die letzteren nur innerhalb der Börse abgeschlossen werden. Lieferungsgeschäfte dürfen auf keine längere Zeit als 150 Tage abgeschlossen werden. Die längste Zeit für ein Platzgeschäft ist 5 Tage. Die Börse selber hat Disziplinargewalt über die ihr angehörenden Makler und untersteht der Kontrolle der Regierung. Die nachstehenden Zahlen zeigen den Umsatz der japanischen Börsen in den folgenden Werten:

ÜBERSICHT ÜBER DIE ENTWICKELUNG DES BANKGESCHÄFTES (Wert in Yen).

	1902	1910	1913
Zahl der Banken	2324	2143	2144
Autorisiertes Kapital . . .	525 117 030	681 441 435	775 738 685
Eingezahltes Kapital . . .	372 950 072	494 713 995	550 380 159
Reserven	77 524 656	176 149 321	79 525 624
Depositen	9 825 045 748	27 352 124 570	21 992 762 422
Darlehen	2 988 894 909	5 643 365 356	4 500 227 646
Diskontierte Wechsel . . .	2 478 754 543	5 082 168 232	4 138 489 842
Nettoeinnahmen	51 708 799	86 782 106	61 786 327
Dividende	9.2 %	9.6%	7.1 %

Wechselrate		höchste	niedrigste	Durchschnitt
1902	1 Yen = M	2.07	2.10	2.08
1911	1 „ = „	2 08	2.08	2.08
1912	1 „ = „	2.08	2.09	2.08

Schließend sei noch eine kurze Übersicht über die Entwickelung des Clearing-House-Geschäftes gegeben:

	Zahl der Wechsel usw.	Summen in Yen
1903	5 814 160	3 587 611 252
1904	5 768 589	4 156 823 396
1905	5 974 226	5 532 495 349
1906	6 954 485	7 124 554 179
1907	7 520 799	7 483 835 963
1908	7 408 921	6 307 361 387
1909	7 571 324	7 208 663 651
1910	8 668 705	8 216 080 294
1911	8 845 693	8 492 649 419
1912	9 813 340	9 564 815 060

Außenhandel.

Weiterer starker Rückgang des englischen Außenhandels. Bereits der erste Kriegsmonat hatte gezeigt, daß der englische Außenhandel stark unter dem von den englischen Gewalthabern inszenierten Handelskrieg gegen Deutschland und Österreich-Ungarn zu leiden hatte. Dem Parallelmonat des Vorjahres gegenüber war im August ein Rückgang des englischen Außenhandels um 45,1 % zu verzeichnen. Noch schärfer treten die ungünstigen Einwirkungen des englischen „Handelskrieges" hervor, wenn man die nachfolgende Zusammenstellung über Englands Handel im September mit seinen europäischen Bundesgenossen betrachtet. Der englische Außenhandel hat sich (in Pfund Sterling ausgedrückt) folgendermaßen gestaltet:

Handel mit		Sept. 1914	Sept. 1913	Abnahme
Rußland:	Einfuhr	666505	3230080	2563575
	Ausfuhr	84136	828915	744779
Frankreich:	Einfuhr	771593	1337819	566226
	Ausfuhr	423554	1013853	590299
Belgien:	Einfuhr	152645	231596	78951
	Ausfuhr	33019	455145	422126
Zusammen:	Einfuhr	1590743	4799495	3208752
	Ausfuhr	540709	2297913	1757204
Gesamthandel		2131452	7097408	4965956

Englands Einfuhr aus den Gebieten seiner europäischen Bundesgenossen hat also im September gegenüber dem Vorjahr um 66 %, seine Ausfuhr nach diesen Gebieten um 76 % abgenommen. Eine derartige Wirkung der englischen Zwangsmaßnahmen war für jeden von vornherein klar, der nicht nur die eine Seite ihrer Wirkung, in diesem Falle die Schäden für Deutschland, betrachtete. Auch angesehene englische Persönlichkeiten haben, wie wir verschiedentlich mitteilten, die tatsächliche Lage der Dinge bereits sehr wohl erkannt.

China. Außenhandel im Jahre 1913. Der Jahresbericht der chinesischen Seezollverwaltung (Abstracts of Statistics) für 1913 zeigt, daß der Anteil Deutschlands am China-Handel weiter gewachsen ist. Auch andere Nationen sind danach vorwärts gekommen; es liegt aber der Beweis vor, daß ein Sinken deutschen Einflusses in seiner bisherigen kommerziellen Betätigung nicht eingetreten ist und daß, wenn man überhaupt höhere Umsätze zu verzeichnen hat, dies auch bei der deutschen Beteiligung stattgefunden hat. Das Nähere ergibt die nachstehende Tabelle:

Einfuhr nach China — in 1000 Haikwan Taels —.

	1910	1911	1912	1913
Deutschland	21367	22367	21129	28302
Großbritannien (ohne Kolonien)	70949	88997	74856	96910
Hongkong	171465	148249	147801	171636
Vereinigte Staaten	24799	40822	36197	35427
Japan	76755	79506	91016	119346
Ausfuhr aus China.				
Deutschland	13341	14341	14338	17025
Großbritannien (ohne Kolonien)	18703	17294	15899	16346
Hongkong	108722	103669	103384	117128
Vereinigte Staaten	32288	33965	35049	37650
Japan	61605	82048	55262	65544

Die Beleihungsbedingungen der Darlehnskassen. Im allgemeinen werden Darlehen nur an zuverlässige Inländer erteilt. Der Lombardzinsfuß der Darlehnskassen ist bis auf weiteres auf $^1/_2$ % unter dem Lombardzinsfuß der Reichsbank festgesetzt, er beträgt mithin zurzeit $6^1/_2$ %. Für diejenigen Darlehen, die nachgewiesenermaßen zum Zweck der Einzahlung auf die Kriegsanleihe (5 proz. Reichsanleihe oder Reichsschatzanweisungen) entnommen werden, wird

der Zinsfuß auf die Höhe des Reichsbankdiskonts, bis auf weiteres also auf 6 % ermäßigt.

Dieser Vorzugszinssatz tritt in Kraft, wenn

1. entweder die entnommenen Beträge unmittelbar von der Darlehnskasse an die Reichsbank zur Einzahlung auf die Kriegsanleihe überwiesen werden, oder

2. der Darlehnsnehmer bis zum 31. Dezember 1914 durch Vorlage des Zuteilungsschreibens und der Quittung den Nachweis führt, daß er mindestens einen der Höhe des Darlehns entsprechenden Betrag an Kriegsanleihe zugeteilt erhalten und gezahlt hat.

Für die Beurteilung der Beleihungsanträge sind für die Vorstände der Darlehnskassen nachstehende Richtlinien maßgebend. Es können beliehen werden:

I. Wertpapiere

(in Prozenten von dem an einer deutschen Börse amtlich notierten Kurse — bei mehreren ist der Berliner Kurs ausschlaggebend — vom 25. Juli 1914, eventuell vom letzten vorhergehenden Notierungstage, wenn nichts Besonderes, wie zum Beispiel „vom Nennwert", vermerkt ist).

Ia. Im Lombardverkehr der Reichsbank zugelassene:	**bis zu**
1. Sämtliche Schuldverschreibungen des Reichs und der Bundesstaaten . . .	75 %
2. Die neue Kriegsanleihe und die darauf vollgezahlten Interimsscheine, solange sie einen Börsenkurs nicht haben . .	75 % v. Nennwert
3. alle anderen bei der Reichsbank nach dem Bankgesetz in Klasse I beleihbaren Wertpapiere	70 %
4. die bei der Reichsbank nach dem Bankgesetz in Klasse II beleihbaren Wertpapiere, mit Ausnahme der russischen Werte	40 %
5. die im Lombardverkehr der Reichsbank zugelassenen russischen Werte . . .	25 %
Ib. Im Lombardverkehr der Reichsbank nicht zugelassene:	
A. Festverzinsliche Werte:	
I. Inländische Werte:	
a) auf den Inhaber lautende, mündelsichere Werte.	
1. an einer deutschen Börse notierte	70 %
2. an einer deutschen Börse nicht notierte	60 % v. Nennwert
b) alle anderen auf den Inhaber oder an Order lautenden, an einer deutschen Börse notierten Werte	60 %
c) 4½ proz. Inhaber-Schuldverschreibungen der Crefelder Eisenbahngesellschaft	50 % v. Nennwert
d) 4½ proz. und 5 proz. Pfandbriefe des Danziger Hypothekenvereins . . .	50 % des Kurses d. 4 % Pfandbr.
e) 4 proz. Vorzugs-Anleihescheine 1889 der Warstein-Lippstädter Eisenbahn, deren Rechtsnachfolgerin die Westfälische Landeseisenbahn ist (siehe Abschnitt „Aktien" unter Nr. B. e. 9) .	40 % v. Nennwert
f) 5 proz. Teilschuldverschreibungen der Hofbrauhaus-Aktienbierbrauerei und Malzfabrik in Dresden (nur bei den im Königreich Sachsen belegenen Darlehnskassen beleihbar)	40 % v. Nennwert
2. Ausländische Werte:	
a) Inhaber-Schuldverschreibungen, die ausgegeben oder garantiert sind von den Staaten	
1. Argentinien, China, Holland, Italien, Österreich, Rumänien, Schweiz, Türkei, Ungarn, soweit sie an der Berliner Börse notiert sind	40 %
2. Dänemark und Schweden, soweit sie an der Berliner oder Hamburger Börse notiert sind	40 %
3. Norwegen, soweit sie an der Hamburger Börse notiert sind	40 %
b) Osterreichische und ungarische Werte:	
1. 4 proz. Bosnisch-Herzegowinische Anleihe von 1895	40 %
2. 4½ proz. Bosnisch-Herzegowinische Eisenbahn-Landesanleihen von 1898 und 1902	40 %
3. 5 proz. Bosnisch-Herzegowinische Eisenbahn-Landesanleihen von 1914	40 %
4. 5 proz. Bosnisch-Herzegowinische Landesinvestitionsanleihe von 1914	40 %
5. 4 proz. Wiener Stadtanleihen . .	40 %
6. 4½ proz. Budapester steuerfreie Anleihe von 1914	40 %
7. 4½ proz. Kassenscheine der Stadt Wien	40 % d. Frankfurter Kurses
8. 4 proz. Aussig-Teplitzer Eisenb.-Prioritäten von 1909 . .	Nur bei den i. Königreich Sachsen belegenen Darlehnskassen beleihbar: 40 % des Leipziger Kurses
9. 3½ proz. Aussig-Teplitzer Eisenb.-Prioritäten (Gold) von 1896	Nur bei den i. Königreich Sachsen belegenen Darlehnskassen beleihbar: 40 % des Leipziger Kurses
10. 4 proz. Buschtéhrader Eisenb.-Prioritäten (steuerfrei)	Nur bei den i. Königreich Sachsen belegenen Darlehnskassen beleihbar: 40 % des Leipziger Kurses
11. 4 proz. Aussiger Kleinbahnanleihe v. 1900	Nur bei den i. Königreich Sachsen belegenen Darlehnskassen beleihbar: 40 % d. Dresdener Kurses
12. 4 proz. Teplitz-Schönauer Anleihe v. 1912	Nur bei den i. Königreich Sachsen belegenen Darlehnskassen beleihbar: 40 % d. Dresdener Kurses
c) Nordische, auf den Inhaber lautende, an der Berliner oder Hamburger Börse notierte Werte:	
1. 4 proz. Anleihe der Stadt Gothenburg von 1906	40 %
2. 4 proz. Anleihen der Stadt Kopenhagen von 1910 und 1911	40 %
3. 4 proz. Anleihen der Stadt Stockholm von 1880, 1885 und 1900 sowie die 4½ proz. Anleihe von 1913 . . .	40 %
4. 3½ proz., 4 proz., 4½ proz. Pfandbriefe der Hypothekenbank des Königreichs Norwegen	40 %
5. Schwedische Reichshypothekenbank 4 proz. Pfandbriefe von 1878, 4 proz. von 1879, 3½ proz. von 1886 . . .	40 %
6. 4 proz., 3½ proz. und 3 proz. Serie V und 3½ proz. abgestempelte Serie V (früher 4 proz.) Anleihen des Kreditvereins Jütländischer Landeigentümer (Sitz in Viborg), Börsenname: Jütländische Kreditverein-Obligationen .	bis zu 40 %
7. 3½ proz. und 4 proz. Pfandbriefe des Bodenkreditvereins für Besitzer kleinerer Realitäten auf dem Lande in den Inselstiften (Sitz in Kopenhagen), im Berliner amtlichen Kursblatt notiert unter: Dänische Inselstift-Boden-Pfandbriefe 3½ proz.; in Hamburg notiert unter: 4 proz. Dänische Inselpfandbriefe Abteilung I, II und III .	40 %
8. 4 proz. Pfandbriefe des Bodenkreditvereins für Besitzer kleinerer Realitäten auf dem Lande in Jütland (Sitz in Aalborg), in Hamburg notiert als: 4 proz. Jütländische Bodenkreditpfandbriefe Abteilung I, II und III . . .	40 %
9. 4 proz. Obligationen des Kreditvereins von Grundbesitzern in Kopenhagen und Umgegend (Sitz in Kopenhagen), im Berliner und Hamburger amtlichen Kursblatt notiert: Kopenhagener Kreditverein 4 proz., Serie III	40 %
10. 4½ proz. Christiania Stadtanleihe von 1914 (nur von der Darlehnskasse in Hamburg beleihbar)	30 % v. Nennwert

d) Amerikanische Eisenbahnbonds:	
1. Central Pacific Railway Co. a) 4proz. First Refunding Mortgage Goldbonds rz. 1949 . . . . . b) 3½proz. Mortgage Gold Bonds rz. 1929	
2. Illinois Central-Eisenbahn a) 4proz. Goldbonds rz. 1952 . . . . b) 3½proz. St. Louis and Terminal First Mortgage Goldbonds rz. 1951 c) 3½proz. Louisville Division and Terminal First Mortgage Goldbonds rz. 1953	40 %
3. Long Island Railroad Co. 4proz. Refunding Mortgage Goldbonds rz. 1949	
4. Northern Pacific Co. a) 4proz. Prior Lien Goldbonds rz. 1997 b) 3proz. General Lien rz. 2047 . .	
5. Pennsylvania Railroad Co. 3½proz. konvertierbare Goldbonds	
6. Southern Pacific Co. 4proz. S. Francisco Terminal First Mortgage Goldbonds .	
7. Southern Pacific Railroad Co. 4proz. I. Refunding Mortgage Goldbonds rz. 1955	
8. Union Pacific Co. 4proz. First Mortgage Bonds	40 % d. Frankfurter Kurses
e) Die an der Berliner Börse notierten, auf den Inhaber lautenden Anleihen der Stadt Buenos-Aires	40 %
f) Die an einer deutschen Börse notierten, auf den Inhaber oder an Order lautenden Schuldverschreibungen derjenigen ausländischen Aktiengesellschaften, deren Aktien beleihbar sind (vergl. nächsten Abschnitt)	50 %
II. Aktien.	
a) Inländische, an deutschen Börsen notierte	40 %, nicht über Nennwert
b) von den an der Berliner Börse notierten Aktien, die entweder zum Ultimohandel zugelassen oder von Gesellschaften mit mindestens 50 Mill. M Aktienkapital zuzüglich des gesetzlichen Reservefonds ausgegeben sind	
I. die inländischen Aktien	
II. die von folgenden ausländischen Gesellschaften ausgegebenen Aktien:	
1. Anatolische Eisenbahn-Gesellsch.	
2. Baltimore and Ohio Railroad Comp.	
3. Luxemburgische Prince Henri Eisenbahn-Gesellschaft	
4. Orientalische Eisenb. Betriebs-Gesellschaft	60 %, nicht über 150 % des Nennwertes
5. Österreichisch-ungarische Staatseisenbahn-Gesellschaft	
6. Pennsylvania Railroad Comp. .	
7. SchantungEisenbahn-Gesellschaft	
8. Österreichische Creditanstalt . .	
9. UngarischeAllgemeineCreditbank	
10. Bank für elektr. Unternehmungen, Zürich	
11. Steaua Romana	
12. Italienische Meridionalbahn . .	
13. South West Africa Comp., London	
14. Canadian Pacific Railway Comp., Montreal	
15. Aumetz-Friede, Eisenhüttenwerk, Brüssel	50 %, nicht über 125 % des Nennwertes
16. Dynamite Trust Comp., London	
17. Gesellsch. für elektr. Beleuchtung, St. Petersburg	
18. Naphta-Productions-Ges. Gebr. Nobel, St. Petersburg	
c) Deutsche, an der Berliner Börse notierte Kolonial-Anteile und deren Genußscheine	40 %, nicht über Nennwert
d) ausländische, an der Berliner Börse notierte Aktien folgend. Gesellschaften:	
1. Banque Générale Roumaine . . .	40 % nicht über Nennwert
2. Deutsch-Asiatische Bank	
3. Russische A. E. G.	
4. Buschtéhrader Eisenbahn (Nur bei den im Königr. Sachsen beleg. Dahrlehnskassen beleihbar)	40 % des Leipziger Kurses
5. Aussig-Teplitzer Eisenbahn	
e) inländische, an deutschen Börsen nicht notierte:	
1. neue Kommanditanteile der Direktion der Diskonto-Gesellschaft	60 % d. Berl. Kurs. d. alt. Anteile abzügl. 10%
2. „ Aktien der Badischen Anilin- und Sodafabrik, Mannheim .	60 % d. Berl. Kurs. d. alt. Aktien abz. d. Hälfte d. letztj. Div., nicht ü. 150% d. Nennwert.
3. „ Aktien der Farbenfabriken vorm. Friedr. Bayer & Co., Leverkusen	
4. „ Aktien der Farbwerke vorm. Meister, Lucius & Brüning, Höchst a. M.	
5. „ Aktien der Act.-Ges. f. Anilin-Fabrikation, Berlin-Treptow .	40 % d. Berl. Kurs. d. alt. Aktien abz. d. Hälfte d. letztj. Div., nicht ü. 100% d. Nennwert.
5. „ Aktien der „Siemens“ Elektr. Betriebe Aktiengesellschaft .	40 % d. Berl. Kurs. d. alt. Aktien abzügl. 5%
Die Aktien folgender Gesellschaften:	
7. Rheinisch-Westfälisches Electritätswerk A. G., Essen	40 % v. Nennwert
8. Elektrizitätswerk Westfalen, A. G., Bochum	
9. Westfälische Landes-Eisenbahn (und zwar die Prioritäts-Stamm-Aktien Lit. A—G, die Stamm-Aktien Lit. A—G und die Vorzugs-Aktien Lit. H und J)	
10. Deutsche Maschinenfabrik A. G., Duisburg	30 % v. Nennwert
11. Hagener Straßenbahn A.-G.	40 % v. Nennwert
12. Kommunales Elektrizitätswerk Mark A.-G.	(Nur bei d. in d. Provinz Westfalen belegenen Darlehnskassen beleihb.)
13. Löwenberg-Lindow-Rheinsberger Eisenbahn A.-G.	40 % v. Nennwert
14. Ruppiner Eisenbahn A.-G. . . .	40 % v. Nennwert
Kuxe.	
Steinkohlenkuxe, die an der Essener, Düsseldorfer oder Cölner Börse amtlich notiert sind, unter der Voraussetzung, daß durch einen unbedingt sicheren Bürgen für das Darlehen oder für die aus dem Darlehen hervorgehenden Verpflichtungen, insbesondere auch für etwaige Mängel des Pfandrechts und Erfüllung der Zubußeverpflichtung, selbstschuldnerische Bürgschaft übernommen wird	25 % des notierten Geldkurses v. 25. Juli 1914 event. d. letztvorhergehenden Geldkurses
Waren.	
1. Goldwaren	85 % des reinen Goldwertes

2. Silberwaren	60 % ihres Schmelzwertes
3. Kupfer-, Messing-, Zinn-, Blei- und Zinkwaren, wenn deren Beleihung nach dem Warenwert nicht angängig oder nicht günstiger ist	60 % des Metallwertes
4. Getreide	66⅔ % vorsichtiger Schätz. seines marktgängig. Wertes
5. Wolle, Rohbaumwolle und Rohzucker	60 % vorsichtiger Schätz. ihres marktgängig Wertes
6. Spiritus	⅔ des jeweil. Abschlagspreises der Spirituszentrale
7. Kali nach besonderen Vorschriften	
8. Alle anderen nicht dem Verderben ausgesetzten, voraussichtlich dauernden Wert behaltenden Waren, vorausgesetzt, daß die notwendigen Rechtsformen der Verpfändung, die Aufsicht, Bewachung und die nötigen Maßregeln für die Erhaltung der Waren gesichert sind	50 % vorsichtiger Schätz. ihres marktgängig. Wertes

Wechsel, Hypotheken, Lebensversicherungs-Policen, Sparkassen- und ähnliche Einlagebücher sind von der Beleihung ausgeschlossen.

B. T.

Kriegskreditbank für Ostpreußen unter Staatsbeteiligung. Unter dem Vorsitz des Oberpräsidenten v. Batocki ist die Kriegskreditbank für Ostpreußen G. m. b. H. gegründet worden. Der Zweck der Gesellschaft ist die Linderung der durch den gegenwärtigen Krieg herbeigeführten Kreditschwierigkeiten, vornehmlich in Handels- und Gewerbekreisen der Provinz Ostpreußen. Das mit 25 % sofort eingezahlte Kapital der Gesellschaft beträgt 10 500 000 M. Beteiligt sind: der preußische Staat mit 7 Mill. M, der Provinzialverband Ostpreußen mit 1 Mill. M, die Stadtgemeinde Königsberg mit 1 Mill. M, ferner die Korporationen der Kaufmannschaft, die Bank der Ostpreußischen Landschaft, die Königsberger Vereinsbank, die Norddeutsche Kreditanstalt und die Ostbank für Handel und Gewerbe mit je 300 000 M. Die Bank wird ihre Tätigkeit sofort im Börsengebäude beginnen. — Die starke Beteiligung des preußischen Staates zeigt, daß es sich hier um eine staatliche Hilfsaktion für die durch den Russeneinfall wirtschaftlich schwer mitgenommene Provinz Ostpreußen handelt.

Frankreich.

Zahlungsaufschub. Eine Verordnung der Französischen Regierung vom 23. September 1914 bestimmt:

Art. 1. Es wird Aufschub gewährt für die Zahlung aller Zinsen oder Dividenden (auch solcher für abgelaufene Rechnungsjahre) zugunsten der Inhaber von Gründeranteilen oder Aktien von Gesellschaften, denen auf Grund der Verordnung vom 29. August 1914 die Befugnis zusteht, die Einlösung der Zinsscheine ihrer Schuldverschreibungen hinauszuschieben, oder denen für die Auszahlung von Depots, Geldern und Kreditsaldos aus Kontokorrenten bei den Banken, Kredit- oder Depotinstituten eine Frist gewährt wird.

Art. 2. Von denjenigen Gesellschaften, welche etwa die gedachten Zinsen oder Dividenden ausgezahlt haben, wird angenommen, daß sie auf die ihnen aus der Verordnung vom 29. August 1914 erwachsenden und im vorhergehenden Artikel erwähnten Vergünstigungen verzichtet haben.

Ausdehnung des Zahlungsverbots auf Frankreich. Die Vorschriften über das Zahlungsverbot gegen England werden nunmehr im Wege der Vergeltung auch auf Frankreich und die französischen Kolonien, sowie auf die auswärtigen Besitzungen dieses Landes für anwendbar erklärt. Gegenüber der auf England bezüglichen Bestimmung ist in einer Hinsicht eine Milderung vorgenommen worden. Die Stundung der Zahlungsverpflichtung wirkt zwar auch hier gegen jeden Erwerber des Anspruchs; während eine Zession aber im Falle England nur als gültig betrachtet wird, wenn der Erwerb vor dem 31. Juli 1914 oder im Falle, daß der Erwerber im Inland seinen Wohnsitz hat, vor dem Inkrafttreten des Zahlungsverbots stattgefunden hat —, ist im Falle Frankreich jede Zession gültig, die vor Inkrafttreten des Zahlungsverbotes (20. Oktober 1914) vorgenommen wurde, gleichgültig ob der Erwerber im Inlande oder im Auslande seinen Sitz hat.

Verbot des Handels mit Deutschland und Österreich-Ungarn. Eine in der Lyoner Zeitung „Progrès" vom 1. Oktober d. J. veröffentlichte Regierungs-Verordnung lautet wie folgt:

Artikel 1. Wegen des Kriegszustandes und im Interesse der nationalen Verteidigung ist und bleibt jeder Handel mit den Angehörigen des Deutschen Reichs und Österreich-Ungarns oder den sich dort aufhaltenden Personen untersagt.

Ebenso ist den Angehörigen dieser Länder verboten, unmittelbar oder durch Mittelspersonen auf französischem Gebiete oder in französischen Schutzgebieten Handel zu treiben.

Artikel 2. Als nichtig und nicht zustande gekommen gelten, weil mit der Staatsordnung unvereinbar, Rechtsgeschäfte oder Verträge, die von irgend jemand auf französischem Gebiet oder in den französischen Schutzgebieten oder allerorts von Franzosen oder französischen Schutzbefohlenen mit Angehörigen des Deutschen Reichs und Österreich-Ungarns oder dort wohnhaften Personen abgeschlossen sind.

Die im vorhergehenden Absatz ausgesprochene Nichtigkeit gilt vom 4. August ab für Deutschland und vom 13. August 1914 ab für Österreich-Ungarn. Sie wird während der ganzen Dauer der Feindseligkeiten und bis zu einem später durch Verordnung festzusetzenden Tage wirksam sein.

Artikel 3. Während derselben Zeit ist es untersagt und gilt als nichtig, weil mit der Staatsordnung unvereinbar, zu Nutzen der Angehörigen des Deutschen Reichs oder Österreich-Ungarns oder der dort wohnhaften Personen Geld- oder andere Verbindlichkeiten einzugehen aus Anlaß von Rechtsgeschäften oder Verträgen, die auf französischem Gebiet oder in französischen Schutzgebieten von irgend jemand oder allerorts von Franzosen oder französischen Schutzbefohlenen vor den im Absatz 2 des Artikel 2 festgesetzten Zeitpunkten abgeschlossen sind. Falls mit der Ausführung der in dem vorhergehenden Absatz bezeichneten Rechtsgeschäfte oder Verträge am Tage dieser Verordnung noch in keiner Weise begonnen sein sollte, sei es in Form von Lieferung von Waren oder von Geldzahlungen, wird ihre Nichtigkeit durch Anordnung (ordonnance) auf einen Antrag ausgesprochen werden können, der von dem Präsidenten des Ziviltribunals ausgefertigt und von Franzosen, französischen Schutzbefohlenen oder Angehörigen der neutralen oder verbündeten Staaten vorgelegt worden ist.

Artikel 4. Die Bestimmungen der Artikel 2 und 3 dieser Verordnung finden auch Anwendung, falls die Rechtsgeschäfte oder Verträge von Mittelspersonen abgeschlossen sein sollten.

Artikel 5. Durch besondere Verordnungen werden Bestimmungen getroffen werden über Erfinderpatente

und Fabrikmarken, die Angehörige des Deutschen Reichs und Österreich-Ungarns betreffen, sowie über Lebensversicherungsgesellschaften und Versicherungsgesellschaften gegen Arbeitsunfälle, die ihren Sitz in diesen beiden Ländern haben.

Artikel 6. Die Bestimmungen dieser Verordnung sollen der Genehmigung der Kammern vorbehalten bleiben.

Hochschulwesen.

Die Bestimmungen über Gasthörer an der Universität Frankfurt a. M. Die Universität Frankfurt a. M. hat ihr erstes Semester begonnen. Sie öffnet ihre Tore nicht nur für Studierende, sondern auch für Gasthörer, die sich nicht immatrikulieren lassen können. Ausgeschlossen von der Zulassung als Gasthörer sind nur Schüler sowie solche Personen, welche nicht die erforderliche Bildung besitzen, um den Vorlesungen mit Erfolg folgen zu können. Die letztere Vorschrift wird wie seither an der Akademie dahin ausgelegt, daß alle, die als Gasthörer zugelassen werden wollen, das 18. Lebensjahr vollendet haben müssen. Etwas strengere Bestimmungen gelten lediglich für die medizinische Fakultät.

Die Frankfurter Kreise, die daran gewöhnt waren, Vorlesungen der Akademie zu besuchen, können diese Gepflogenheit also auch an der Universität fortsetzen. Neu ist in bezug auf die Zulassung der Hörer für Frankfurt nur die — für alle preußischen Universitäten gleichmäßig geltende — Bestimmung, daß jeder, der als Hörer an einer Vorlesung teilnehmen will, sich im Besitze eines vom Rektor ausgestellten Hörerscheins befinden muß, der immer nur für die Dauer eines Semesters ausgestellt und für Inländer 5 M, für Ausländer 10 M kostet.

Die Kollegiengeldsätze sind für inländische Gasthörer, die einen Beruf ausüben (Beamte, Lehrer, Industrielle, Kaufleute, Ärzte usw.), die gleichen wie für die immatrikulierten Studierenden, nur mit dem Unterschiede, daß Gasthörer auch für Vorlesungen, die für Studierende unentgeltlich sind, das übliche Honorar von 5 M für die Wochenstunde zu entrichten haben. Inländer ohne Beruf sowie Ausländer haben als Gasthörer die doppelten Honorarsätze zu zahlen. Die Vorlesungen nahmen am 27. Oktober ihren Anfang.

Industrie.

Zur Einschränkung der Spiritusproduktion. Aus Anlaß des Krieges hat der Bundesrat eine sehr starke Einschränkung der Produktion von Spiritus angeordnet. Der gesamte Durchschnittsbrand ist für das Betriebsjahr 1914/15 um 40 % gekürzt worden. Von den verbleibenden 60 % sollen 65 % denaturiert werden, so daß 35 % von 60 % des Durchschnittsbrandes für den Trinkverbrauch freibleiben. Lediglich den kleinen Brennereien, d. h. solchen, die eine Jahreserzeugung von 50 hl Alkohol und weniger aufweisen, ist es erlaubt worden, 90 % des Durchschnittsbrandes herzustellen. In Süddeutschland, wo bekanntlich Sonderbestimmungen für die Branntweinbesteuerung gelten, wird das Kontingent auf $^7/_{10}$ des Durchschnittsbrandes bemessen, also etwas höher als in Norddeutschland.

Schon vor Beginn des Krieges war eine Herabsetzung des Durchschnittsbrandes in Höhe von 15 bis 20 % in Aussicht genommen, eine Folge des starken Konsumrückganges. Infolge des Krieges war aber die Ausdehnung der Einschränkung erforderlich geworden, einerseits aus ethischen und sozialen Gründen, andererseits um die Verwendung von Getreide und Kartoffeln zu Brennereizwecken nach Möglichkeit einzuschränken. Die jetzige Kontingentierung der Spiritusproduktion ist die einschneidendste bis jetzt dagewesene. Im Jahre 1911/12 betrug der Durchschnittsbrand ursprünglich 94 %, er wurde später auf 120 % erhöht. Die Vergällungspflicht stellte sich auf 40 %. Im Jahre 1912/13 wurde der Durchschnittsbrand in voller Höhe freigegeben, mit der Verpflichtung, hiervon ein Drittel zu denaturieren. In dem jetzt abgelaufenen Jahre 1913/14 lautete das Kontingent auf 96 %, die Vergällungspflicht auf 40 %.

Für den Spiritus, der zu industriellen Zwecken verwandt wird, werden aus den Einnahmen aus der „Betriebsauflage" Vergütungen gewährt, die sich wie folgt stellen:

	Pro Liter Alkohol
a) Vollständig vergällter Branntwein:	
vergällungspflichtiger Überbrand .	7 Pf.
anderer Überbrand	21 „
b) unvollständ. vergällter Branntwein:	
zur Herstellung von Essig	20 „
zur Herstellung von essigsauren Salzen, Kunstseide, Teerfarbstoffen usw.	16 „
zu anderen Zwecken	$10^1/_2$ „
c) bei der Ausfuhr:	
für Branntwein aus Obst . . .	14 „
für anderen Branntwein	7 „

Gleichzeitig mit der Einschränkung der Spiritusproduktion hat der Bundesrat eine Verfügung erlassen, wonach die Übertragung des Durchschnittsbrandes einer Brennerei an andere erlaubt wird. Vorbedingung hierfür ist aber, daß es sich um eine Übertragung innerhalb desselben Bundesstaates handelt und daß infolge der kriegerischen Ereignisse der Brennereibesitzer durch Zerstörung der Brennereianlage, Vernichtung von Rohstoffen usw. außerstande gesetzt ist, den Brennereibetrieb überhaupt oder in einem den Durchschnittsbrand entsprechenden Umfang auszuüben. Ferner wird die Übertragung gestattet den landwirtschaftlichen Brennereien, sofern sie Trockenkartoffeln herstellen oder Kartoffeltrocknungsgenossenschaften angehören.

Für den Branntwein, der auf den erworbenen Durchschnittsbrand angerechnet wird, ist die Betriebsauflage so zu berechnen und die Vergällungspflicht so zu erfüllen, als ob er in der Brennerei hergestellt worden wäre, die den Durchschnittsbrand abgegeben hat. Soweit die abgebende Brennerei Branntwein zu einem ermäßigten Verbrauchsabgabensatz herstellen durfte, unterliegt der innerhalb der übertragenen Menge hergestellte Branntwein in den bestimmten Grenzen dem ermäßigten Verbrauchsabgabensatze.

Zollwesen.

Behandlung feindlicher Zollgüter. Eine Bekanntmachung des Reichskanzlers vom 15. Oktober 1914 lautet:

Der Bundesrat hat zum Zwecke der Vergeltung folgende Verordnung erlassen:

§ 1. Waren, die sich am Tage des Inkrafttretens dieser Verordnung innerhalb der Reichsgrenze für Rechnung einer natürlichen oder juristischen Person befinden, die in Belgien, Frankreich, Großbritannien oder Rußland oder in den Kolonien und auswärtigen Besitzungen eines dieser Länder ihren Wohnsitz oder Sitz hat, sind, solange sie noch nicht in den freien Verkehr getreten sind, durch die Zollbehörde vorläufig festzuhalten.

Als noch nicht in den freien Verkehr getreten gelten im Sinne dieser Vorschrift auch Waren, die mit der Aussicht auf Zollbefreiung für den Fall ihres Wiederausganges abgefertigt sind.

§ 2. Über Waren, die noch nicht in den freien Verkehr getreten sind, hat auf Verlangen der Zollbehörde jeder Auskunft zu erteilen, der mit ihrer Beförderung oder Aufbewahrung oder ihrem Absatz befaßt ist; er hat insbesondere seine Geschäftsbücher vorzulegen und die Besichtigung der Waren zu gestatten. Zur Erfüllung dieser Pflichten kann er durch Geldstrafen angehalten werden, deren Gesamtbetrag 3000 M nicht übersteigen darf.

§ 3. Der Reichskanzler kann im Wege der Vergeltung anordnen, daß die festgehaltenen Waren zugunsten des Reichs eingezogen werden.

§ 4. Die Einziehung erfolgt durch einen Beschluß

des Hauptamts. Vor dem Beschluß ist der zu Anträgen über die Zollbehandlung Berechtigte zu hören. Der Einziehungsbeschluß ist dem Berechtigten zuzustellen. Gegen den Beschluß ist nur die Beschwerde an die Direktivbehörde innerhalb eines Monats zulässig.

§ 5. Aus der eingezogenen Ware sind vorweg die Ansprüche im Inland wohnhafter Personen wegen Aufwendungen auf die Ware zu befriedigen.

§ 6. Für die Zollausschüsse (Freihäfen) werden die zuständigen Verwaltungsbehörden durch die Landeszentralbehörde bestimmt.

§ 7. Diese Verordnung tritt mit dem Tage ihrer Verkündigung in Kraft.

Literatur-Übersicht.

Oktober 1914.

A. BÜCHER.

Buchhaltung — *Schiller, Rud.*, Lehrb. d. Buchhaltung f. höh. Handelslehranstalten III. Teil: D. Verbuch. a. d. Kommissionswarenkonten, auf Konto mio (nostro), bei Partizipations-, stillen Kommandit- u. A.-G., bei G. m. b. H. u. in Fabrikgeschäften. 6. Aufl. Bearb. v. Rud. Barta. Geb. K 4.—. Wien 1914. A. Pichler's Wwe. & S.

Handelshochschulen — *Handels-Hochschule Mannheim.* Bericht des Rektors Prof. Dr. Ch. Glauser über das W.-S. 1913/14 u. S.-S. 1914. Mannheim 1914.

Kriegsgesetze — *Licht, Ernst*, Die Kriegsgesetze des bürgerlichen Rechts für Laien und Juristen. VI u. 71 S. Geh. M 1.—. Stuttgart 1914. W. Kohlhammer.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Aufsichtsrat — *Junck*, Über „Delegationen" in den Aufsichtsrat v. A.-G. Leipz. Zeitschr. f. Dtsch. Recht. VIII. 19.

Ausländische Unternehmungen — *Georg Obst*, Überwachung ausl. Untern. Berliner Tageblatt, 16. Okt. 1914.

Bankwesen — *Harnier*, Sicherung d. Bankbestände in Kriegszeiten. Bankarchiv 1914. 41.

— *Hoffmann*, Deutsch. u. engl. Bankwesen. Sparkasse Nr. 783.

— *Lansburgh*, Die Ausschaltung Londons als Clearinghaus der Welt. Bank 1914. 10.

Belgiens wirtschaftl. Bedeutung. Von *F. O. Waldmann*. Dtsche. Arbeitg.-Zeitg. XIII. 39.

Bildungswesen, kaufm. — *Penndorf*, D. Entstehg. u. Ausbildg. d. kaufm. Bildungsw. in Dtschl. Ztschr. f. d. ges. Fortbildgsschulw. XI. 23/24.

Buchhaltung — *Könige, H.*, D. Buchführungspflicht inländ. Zweigniederl. ausländ. priv. Unternehm. Leipz. Ztschr. f. Dtsch. Recht VIII. 16/17.

— *Schmalenbach*, Das Warenkonto als nicht gemischtes Konto. Z. f. handelsw. Forsch. VIII. 12.

England — *Fitger*, England im Spiel um s. Welthandelsstellung. Österreich. Volkswirt VII, 3.

— *Hachenburg*, Das Zahlungsverbot gegen England. Leipz. Ztschr. f. Dtsch. Recht VIII, 20.

— *Jaffé*, Die Bank von England und der Krieg. Bank-Archiv XIV. 1.

Genossenschaftswesen — *Crüger*, Grundgedanken e. genossensch. Hilfsaktion. Bank 1914. 10.

Hypothekenwesen — *Eschwege*, Kriegsschutz der Hypothekenforderungen. Bank 1914. 10.

Kolonien — *Kleinkemm*, D. Eisenbahnen d. südafrik. Union Weltverk. u. Weltwirtsch. 1914/15. 5/6.

— *Rohrbach*, D. dtsch. Diamanten. Weltverk. u. Weltwirtsch. 1914/15. 5/6.

Krieg — *Außenhandel* im Kriege. Der Österr. Volkswirt 1914. 57.

— *Krakauer*, D. wirtsch. Bedeut. d. Kriegsverkehrs a. d. Eisenbahnen. Handelsmuseum 1914. 40.

— *Tschierschky*, Die Kartelle u. d. Krieg. Kartell-Rundschau XII. 8/9.

— *Jaeger*, Kriegsnot u. Konkurs. Bank-Archiv XIV. 2.

— *Helfferich*, Die Kriegsanleihe. Bank-Archiv XIV. 1.

— *Le Coutre*, Kriegsbilanzen. Plutus 1914. 39/40.

— *Herzog*, Krieg u. Lieferungsverträge. Plutus XI. 41/42.

— *Saenger*, D. Einfl. d. Krieges auf abgeschloss. Lieferungsverträge. Monatsschr. f. Handelsr. XXIII. 9.

— *König*, Postverkehr und Postrecht während des Krieges. Bank-Archiv XIV. 1.

— *Hennig*, Zerstörung v. Seekabeln in Kriegszeiten. Weltverk. u. Weltwirtsch. 1914/15. 5/6.

— *Otto*, Z. Sozialpsychologie des Krieges. Volkswohl 1914. 9/10.

— Volkswirtschaft, Die dtsche. i. Kriege. Welt des Kaufmanns X. 18.

— *Scheibke*, Deutschlands wirtschaftl. Kriegsrüstung u. Kriegsführung. D. Dtsche. Fortbildgssch. XXIII. 20.

Moratorium — *Bürklin*, Die Kriegsmoratorien. Weltverk. u. Weltwirtsch. 1914/15. 5/6.

— Der Abbau des Moratoriums. Österr. Volkswirt VII. 2.

— Moratorium, Das ungarische. Österr. Volkswirt VII. 3.

Nachrichtendienst — *Müller, Gg.*, Auslandsnachrichtendienst u. Tagespresse. Welt d. Kfm. X. 18.

Österreich-Ungarn — *v. Philippovich*, Allg. Lage d. Finanzen u. Volksw. in Österr.-Ung.

— *Klein*, D. wirtsch. u. finanz. staatl. Kriegsmaßregeln in Österr. Bank-Archiv XIV. 2.

Patentstatistik — *Fritze*, Welche Nutzanwendg. kann d. Industrie a. d. Patentstatistik ziehen? Technik u. Wirtsch. 1914. 10.

Rauchwarengeschäft — *Berliner* (Tokio), Grundbücher e. Rauchwarengesch. Z. f. hdw. Forsch. VIII. 12.

Tarifverträge — *Weishuhn*, D. Möglichkeit von Tarifvertr. im Maschinenbau. Werkstattstechnik VIII. 19/20.

Türkei — *Herlt*, D. wirtsch. Selbständigk. d. Türkei. Österr. Volkswirt VIII. 2.

— *Hoberg*, D. Aufhebung d. Kapitulationen in d. Türkei. Levante-Zeitung IV. 18/19.

Mitteilungen.

Durch die Verbreitung der *Vereinfachten deutschen doppelten Buchführung (System Pöttschacher)* mit *50 nachgewiesenen Vorzügen* gegenüber der einfachen, amerikanischen und italienischen Buchführung wird Interessenten, besonders Stellenlosen, eine dankbare und auch ertragreiche Betätigungsmöglichkeit geboten. Der Verlag Pöttschacher stellt allen Vertretern die Lehrmittel kostenlos zur Verfügung. Die stille Geschäftszeit bietet die beste Gelegenheit für die Einführung der Vereinfachten deutschen doppelten Buchführung. (Siehe Anzeige.)

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN.
GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 9 **LEIPZIG · DEZEMBER 1914** **7. JAHRG.**

MONATSÜBERSICHT ZUR RUNDSCHAU.

Der Stand der Valuta eines Landes kann in normalen Zeiten einen Maßstab zur Beurteilung der augenblicklichen Zahlungsbilanz, der Währungsverhältnisse und des Auslandskredits dienen. Diesen Gradmesser aber in Zeiten des Krieges an die Verhältnisse eines Staates zu legen ist nur zum Teil richtig. Die Inhibierung der Ausfuhr bei gleichzeitiger, wenn auch in geringerem Maße getätigten Einfuhr erhöht die Verschuldung, ohne Kompensationsmöglichkeiten aus gegenseitigem Handelsverkehr zu bieten. Diese Verschuldung muß in verstärktem Maße auf die Wechselkurse einwirken, wenn zur Bezahlung der importierten Ware keine Auslandsguthaben zur Verfügung stehen und von einem Geldexport Abstand genommen werden muß. So erklärt sich die zeitweilig starke Entwertung der österreichischen Valuta besonders in Deutschland und die deutsche Valuta in den benachbarten Staaten. Daß eine an sich in normalen Zeiten stabile Währung unter diesen Beeinflussungen weniger zu leiden hat als eine schon bisher schwankende Valuta, ist augensichtlich. Es ist absolut ungerechtfertigt, wenn auch bei dem Verleumdungsfeldzug unserer Feinde verständlich, aus der geringen Bewertung der deutschen Währung einen Rückschluß auf die Fundierung der Währungsverhältnisse und die geldliche Lage in Deutschland zu ziehen, und unsere Feinde, insbesondere England, werden sich die richtige Erkenntnis der Sachlage dann zu eigen machen, wenn wir, was ja bald der Fall sein kann, dieselbe Beurteilung auf Grund einer entwerteten Valuta den Verhältnissen Englands zukommen lassen können. Die Auslandsguthaben Englands, die eigenmächtige Heranziehung des ägyptischen und indischen Goldschatzes gestatten ihm zunächst noch, seine Auslandsschulden, die aus der Einfuhr resultieren, zu begleichen. Dazu kommt, daß England als Goldmarkt Südafrikas die Zufuhren von Gold ungeschmälert für sich verwenden kann. Englands Wirtschaft ist aber viel abhängiger vom Weltmarkt wie die seiner Feinde, seine Einnahmen resultieren aus dem Export einheimischer Produkte, wie Kohle, aus der Verarbeitung und dem Verkauf ausländischer Rohmaterialien, ferner aus dem Frachtgeschäft. Seine Einnahmen aus diesen Quellen werden sich in absehbarer Zeit stark vermindern, und zwar in einem Maße, das die Bezahlung der notwendigsten Einfuhrartikel unmöglich macht. Deutschland, das gleichfalls als Industrieland auf die Zufuhr aus Übersee und die Ausfuhr der Fertigprodukte angewiesen ist, hat, abgesehen hier von dem in starkem Maße unterbundenen Außenhandel durch den Krieg immerhin die Möglichkeit, die zwangsweise verminderte Ausfuhr künstlich durch eine verminderte Einfuhr zu balanzieren, da es infolge seiner starken Eigenproduktion sich im gegebenen Falle von dem Auslandsmarkt emanzipieren kann. England, das für die Ernährung seines Landes aber ganz vom Ausland abhängig ist, sieht sich hierdurch einer gegebenen Einfuhrnotwendigkeit gegenüber, die keinen Ausgleich mehr findet. Die Folge ist eine Verschlechterung der Zahlungsbilanz mit der gegebenen Einwirkung auf den Kurs des Pfundwechsels. Mit der Dauer des Kriegszustandes wird diese Entwertung steigen und, was noch viel wichtiger ist, die innere Berechtigung für die Entwertung zum Schaden Englands an Boden gewinnen in viel größerem Maße als das bei uns der Fall sein könnte. Die Verhältnisse zeigen also, daß insbesondere England in absehbarer Zeit noch viel stärkere Verschiebungen in seinen Währungsverhältnissen sehen wird.

Den für uns ungünstigen Kurs für deutsche Markwährung in der Schweiz und den nordischen Staaten und auch zum Teil in Holland können wir auf die vorgenannten durch den Krieg gegebenen Verhältnisse zurückführen, während wir die Entwertung unserer Valuta in Belgien und in Frankreich Umständen zu verdanken haben, die bei Einführung eines Zwangskurses für deutsche Mark in den eroberten Gebieten sofort aus der Welt geschafft werden können. Das Bestreben unserer Heeresverwaltung, in Belgien und in Frankreich mit einheimischem Geld zu bezahlen, hat zu einer großen Nachfrage nach einheimischen Zahlungsmitteln geführt, dem nicht ein Angebot in einem Maße zur Verfügung steht, das eine Stabilität des Kurses gewährleistet. Da dieses Agio, je länger der Krieg dauert und je größere Requisitionen in den eroberten Auslandsgebieten gemacht werden müssen, um so mehr unsere Heeresverwaltung finanziell belastet, ist zu hoffen, daß mit der Einführung eines Zwangskurses dieses Mißverhältnis, das, abgesehen von der finanziellen Schädigung für uns, unseren Feinden eine Handhabe zu Angriffen zu bieten scheint, verschwinden wird.

Bürklin.

$C^1\,C^1$-Studie.

Von R. Lambert, Marburg.

Sie gilt dem sehr umworbenen Thema „doppelter und wechselnder Zinsfuß". Vor dem Auge des Lesers tauchen da die Bilder langer algebraischer Entwickelungen auf, von denen ihm nur die dunkle Erinnerung zurückblieb: „es war verwickelt, schien sehr gelehrt, verstanden aber habe ich's, glaube ich, nicht". Das dürfte nun kein Grund sein, von den Diskontierungen a/H und den Zinseszinsüberlegungen abzusehen. Wenn ich es hier doch tue, so geschieht es, weil die Bankpraxis solche Tüfteleien, bei denen es sich häufig nur um Pfennige[1]) handelt, entschieden ablehnt. Sie sollen also für meinen Fall vertragsmäßig ausgeschlossen sein.

In der wichtigsten Frage für doppelten und wechselnden Zinsfuß, nämlich: „soll das Buchungsdatum oder der Verfall der Posten maßgebend sein?" schließe ich mich gleichfalls der herrschenden Bankpraxis an, die für die Zinsrechnung per Verfall entschieden hat[2]).

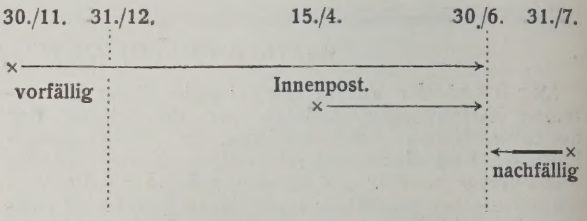
Auf die Mitbehandlung der nachfälligen Posten verzichte ich im Interesse des Lesers, dem man Neues ohne Komplikationen bieten soll, behalte mir aber vor, darauf zurückzukommen.

Dagegen muß ich einige Begriffsbestimmungen vorausschicken, damit meine Bezeichnungsweise nicht mißverstanden werde.

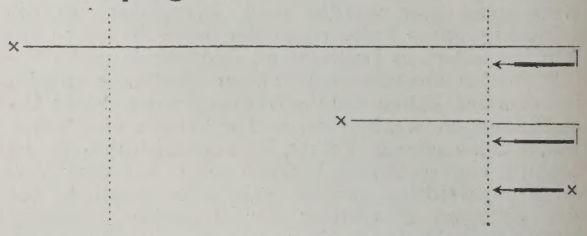
Die Posten, deren Verfall innerhalb der $C^1\,C^1$-Periode — also z. B. zwischen dem 31./12. und dem folgenden 30./6. — liegt, nenne ich Innenposten, die andern sind entweder seltener vorkommende vorfällige oder die häufiger auftretenden nachfälligen Posten.

Als Vertreter der Zinsen stehen natürlich die Nummern da, und diese sind von den Tagen abhängig. Die verschiedenen Methoden, die $C^1\,C^1$-Zinsen zu berechnen, sind also im Grunde genommen, Methoden die Zinstage zu zählen, und wer die $C^1\,C^1$-Methoden logisch einteilen will, darf nur die Tagezählung betrachten. Postenmethode ist daher diejenige, bei der die Tage vom Verfall der einzelnen Posten ausgehend bis zum Abschluß, Saldomethode diejenige, bei der die Tage vom Verfall des jeweiligen Saldos ausgehend bis zum nächstfälligen Saldo gezählt werden. Die so durchgerechneten $C^1\,C^1$ bezeichne ich entsprechend mit Posten-$C^1\,C^1$ und Saldo-$C^1\,C^1$.

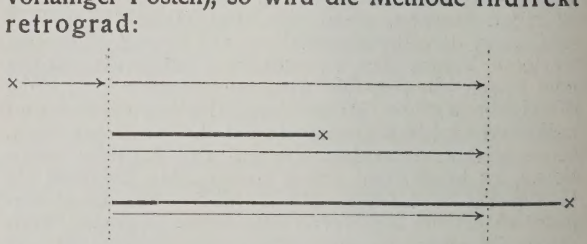
Das Posten-$C^1\,C^1$ heißt direkt, wenn die Tage vom Verfall direkt d. h. ohne Umweg bis zum Abschluß gezählt werden, wobei die Innenposten und auch die vorfälligen direkt progressiv, die nachfälligen Posten direkt retrograd genommen werden. Das ist die natürliche Postenmethode, unserer deutschen Art mit roten Nummern entsprechend:



Das Posten-$C^1\,C^1$ heißt indirekt, wenn die Tage vom Verfall ausgehend indirekt d. h. mit Umweg über irgend einen Stichtag gerechnet werden. Liegt dieser Stichtag nach dem Abschluß (bei nachfälligen Posten der letzte Verfall), so wird die Methode indirekt progressiv:



Liegt der Stichtag vor dem Abschluß (erstfälliger Posten oder Beginn der $C^1\,C^1$-Periode oder frühester vorfälliger Posten), so wird die Methode indirekt retrograd:



In beiden indirekten Fällen müssen alle Posten vom Stichtag bis zum Abschluß direkt genommen werden, und das wird bekanntlich per Rohsaldo ausgeführt.

Zur Lösung meines Problems benutze ich einen besonderen Fall des indirekten $C^1\,C^1$, wie er in

---

[1]) Wer nach Kreibig ($C^1\,C^1$-Lehre, Wien 1904, § 105) die Formel für die gewöhnliche Terminrechnung:

$$\frac{K_1 t_1}{S} + \frac{K_2 t_2}{S} + \cdots = (K_1 + K_2 + \cdots) \cdot \frac{\frac{K_1 t_1 + K_2 \cdot t_2 + \cdots}{K_1 + K_2 + \cdots}}{S} = \frac{(K_1 + K_2 + \cdots) \cdot t}{S},$$

wo t die Durchschnittstage bedeutet, sowie deren Abweichung gegenüber der „vom Standpunkt der mathematischen Theorie" für die Diskontierung a/H gültigen, nämlich:

$$\Delta = \left(\frac{K_1 t_1}{S + t_1} + \frac{K_2 + t_2}{S + t_2} + \cdots\right) - \frac{K_1 t_1 + K_2 \cdot t_2 + \cdots}{S + t}$$

durchrechnet, wird finden, daß diese Fehlerdifferenz Δ bei Beträgen unter 50000 und Tagen unter 50 vernachlässigt werden kann. Wenn nun ein Bankier hierdurch beruhigt in der Diskontstaffel S. 124 nach Vorschrift des Verf. 1. die Habenposten summiert, 2. die Habennummersumme durch die Habenpostensumme dividiert, um 7,2 Durchschnittstage zu ermitteln, 3. die Habennummersumme durch 18007,2 dividiert, um 2% Diskont a/H zu berechnen, so erzielt er M 25,21 zu seinen Gunsten.

Wenn er dagegen die Formeln den Mathematikern überläßt und die Arbeiten ad 1., 2., 3. scheut, dann muß er den ganz gemeinen Diskont v/H rechnen und erzielt M 25,22, also 1 Pfg. Profit. Dieser 1 Pfg. gehört ihm aber noch nicht, denn die vorstehende Prozedur ist auch auf der Sollseite zu überlegen. Gottlob kommt da nur ein Bruchteil von 1 Pfg. heraus. Es bleibt also dabei: 1 Pfg. netto für den Arbeitsscheuen!

[2]) Vgl. die psychologisch sehr interessante Kampagne Schärs pro Buchungsdatum in der Zeitschrift für Buchhaltung, Jahrgang 1892, Nr. 4 ff.

der Praxis äußerst selten vorkommt, den ich also künstlich herbeiführen muß. Ich meine den Fall, daß der Rohsaldo gerade Null ist: Null-C^1C^1. In einem solchen ist der Rohsaldo ohne Einfluß auf die Zinsrechnung, weil aus einem Nullbetrag auch die Nummer Null entsteht.

Nun zum Problem: „Ist die Aufgabe, bei doppeltem und wechselndem Zinsfuß das Posten-C^1C^1 ohne besonderes Abschlußblatt anzuwenden, lösbar?" Diese Frage, von der herrschenden Lehre verneint, ist zu bejahen.

Soll ein Posten-C^1C^1 dieselben Zinsen liefern wie das richtige Saldo-C^1C^1, so muß es in ebensoviele Teil-C^1C^1 zerfallen, wie dieses, und für jedes der Teil-C^1C^1 gilt dann ein einheitlicher Zinsfuß.

Ein Teil-C^1C^1 der ersten Zinsperiode (z. B. 6%/3%) bezeichne ich bei Habensaldo mit H_1, bei Sollsaldo mit S_1. Ebenso der zweiten Zinsperiode (z. B. 5%/3%) mit H_2 und S_2, der dritten Zinsperiode (z. B. 5%/2%) mit H_3 und S_3, und wo es sich der Kürze wegen empfiehlt, gestatte ich mir statt von Teil-C^1C^1 einfach vom Teile H_1 usw. zu sprechen.

Zweierlei ändert sich im C^1C^1 und erschwert dadurch die Zinsrechnung: die Kreditlage und der Zinsfuß.

Die Kreditlage ändert sich, sie dreht sich von Soll zu Haben oder von Haben zu Soll durch Eintritt eines Postens, der den bestehenden Saldo von entgegengesetztem Charakter überschreitet. Befinden wir uns z. B. im Teil H_1, so dreht sich die Kreditlage durch Eintritt eines Sollpostens, der größer ist als der bestehende Habensaldo. Einen solchen Posten nenne ich Drehposten. Diesen fasse ich als aus zwei Sollposten bestehend auf:

1. Sollposten von der Größe des bisherigen Habensaldos.

Da dieser den bisherigen Habensaldo ausgleicht, macht er den Teil H_1 zum Null-C^1C^1, und zwar hat es den Charakter „indirekt progressiv". Denn der Abschluß des ganzen C^1C^1 (30./6.) ist nur Stichtag für den Teil H_1, dessen Abschluß z. B. der 10./1. ist.

2. Der Rest des Drehpostens gehört zum folgenden Teil S_1.

Wie hier ein Solldrehposten zerlegt ist, so wird ein Habendrehposten entsprechend behandelt.

Die zweite Änderung betrifft den Zinsfuß. Nicht immer muß hierbei das laufende Teil-C^1C^1 zum Null-C^1C^1 gemacht werden, nämlich dann nicht, wenn zwar der Doppelzinsfuß sich ändert, der Einzelzinsfuß des gerade laufenden Teil-C^1C^1 aber bestehen bleibt. Das kommt vor, wenn die Bedingungen lauten: 1% über und unter Reichsbankdiskont, im Soll aber mindestens 5%, im Haben höchstens 3%. Meine Zinsperioden seien dementsprechend: 1. bis 10./1. 6%—3%
2. „ 15./4. 5%—3%
3. „ Schluß 5%—2%.

Läuft nun am 10./1. gerade der Teil H_1, so macht sich der Zinsfußwechsel überhaupt nicht geltend. Der Teil H_1 wird einfach fortgeführt, bis der Drehposten S_2 eintritt.

Wenn dagegen am 15./4. gerade wieder H_1 läuft, so muß dies zum Null-C^1C^1 gemacht werden, um den neuen Teil H_3 mit 2% zu beginnen. Es liegt aber nur ein Zinsfußwechsel, also ein Drehposten vom Betrage Null vor, und diesen fasse ich wieder als aus zwei Posten bestehend auf:

1. Sollposten von der Größe des bisherigen Habensaldos, zum Ausgleich des laufenden Teils H_1
2. Habenposten in gleicher Größe als erster Posten im neuen Teil H_3. Natürlich soll sich das nur bei den Nummern, nicht auch in der Betragsspalte geltend machen.

Es bleibt noch die Schwierigkeit zu lösen, die aus der Reihenfolge der Posten sich ergibt. Da sie laufend eingetragen werden, wie sie vorfallen, so bilden ihre Verfalltage eine äußerst bunte Reihe, besonders wenn noch die nachfälligen Posten dazukommen. Zur Lösung führe ich eine neue Spalte ein für die Bezeichnung des Teil-C^1C^1, dem jede Nummer angehört.

Solange der Verfalltag eines Postens noch in der Zukunft liegt, sein Teil-C^1C^1 also noch fraglich ist, bleibt meine Teilspalte offen. Erst wenn der Verfall „heute" geworden, ist das laufende Teil-C^1C^1 einzutragen und auch dann erst die Nummer. Denn erweist sich der Posten als Drehposten, so sind zwei Nummern einzutragen, eine für das laufende und eine für das neue Teil-C^1C^1.

Meine Lösung des oben gestellten Problems ist also durch zwei Sätze gekennzeichnet:

1. Jeder Drehposten erfordert zwei Nummern.

2. Jede Nummer erfordert ihr Teil-C^1C^1.

Im folgenden lasse ich auf jeden Geschäftsvorfall den zugehörigen Bucheintrag folgen, um die Handhabung der dem Leser ungewohnten Drehposten und der Teilspalte vorzuführen.

Buch-Dat.	Text	Verfall	Tage	Soll-Nummer	Teil C^1C^1	Soll-Betrag
				Den 1./1. Post. 1: Haben		3000
				Den 5./1. Post. 2: Haben		2000
				Den 10./1. Post. 3: Soll		7000
10./1.	H_1 Saldo 5000 S_1 Vortrag 2000	10./1.	170	8500 3400	H_1 S_1	7000

Buch-Dat.	Text	Verfall	Tage	Haben-Nummer	Teil C^1C^1	Haben-Betrag
p. 31./12.						
1./1.		31./12.	180	5400	H_1	3000
p. 20./11. Vorfällig!						
5./1.		20./11.	190	3800	H_1	2000
p. 10./1. Drehpost.!						

Buch-Dat.	Text	Verfall	Tage	Soll-Nummer	Teil C^1 C^1	Soll-Betrag
	Den 10./1. Post. 4: Soll					9000
10./1.		10./4.	80			9000
	Den 15./1. Post. 5: Soll					7000
15./1.		15./1.	165	11550	S_1	7000
	Den 17./1. Post. 6: Haben					11000
	Den 27./1. Post. 7: Soll					4000
27./1.		27./4.	63			4000
	Den 30./1. Post. 8: Haben					3000
	Den 12./2. Post. 9: Soll					2000
12./2.		12./2.	138	2760	S_1	2000
	Den 20./2. Post. 10: Haben					7000
	Den 20./2. Post. 11: Haben					4000
	Den 17./3. Post. 6 ist fällig.					
	Den 21./3. Post. 12: Haben					5000
	Den 10./4. Post. 4 ist fällig.					
. .		. .	. . .	7200	H_1	. . . .

Buch-Dat.	Text	Verfall	Tage	Haben-Nummer	Teil C^1 C^1	Haben-Betrag
	p. 10./4. Zukunft!					
	p. 15./1.					
	p. 17./3. Zukunft!					
17./1.		17./3.	103			11000
	p. 27./4. Zukunft!					
	p. 30./1.					
30./1.		30./1.	150	4500	S_1	3000
	p. 12./2.					
	p. 20./2.					
20./2.		20./2.	130	9100	S_1	7000
	p. 20./5. Zukunft!					
20./2.		20./5.	40			4000
	Drehpost.!					
. .	S_1 Saldo 1000 H_1 Vortrag 10000	. .	. . .	1030 10300	S_1 H_1	. . . . .
	p. 21./3.					
21./3.		21./3.	99	4950	H_1	5000

Den 15./4. Zinsfußwechsel: bisher 6%/3%, jetzt 5%/3%. Da nur der Sollzinsfuß sich ändert, der laufende Teil H_1 aber Habensoldo hat, so findet keinerlei Eintrag statt. Der Teil H_1 läuft einfach weiter.

	Den 27./4. Post. 7 ist fällig.					
. .		. .	. . .	2520	H_1	. . . .
	Den 11./5. Post. 13: Soll					11000
11./5.	H_1 Saldo 2000 S_2 Vortrag 9000	11./5.	49	980 4410	H_1 S_2	11000
	Den 20./5. Post. 11 ist fällig.					
	Den 30./5. Post. 14: Haben					12000
	Den 3./6. Post. 15: Haben					3000

. .		. .	. . .	1600	S_2	. . . .
	p. 30./5. Drehpost.!					
30./5.	S_2 Saldo 5000 H_1 Vortrag 7000	30./5.	30	1500 2100	S_2 H_1	12000
	p. 3./6.					
3./6.		3./6.	27	810	H_1	3000

Den 10./6. Zinsfußwechsel: bisher 5%/3%, jetzt 5%/2%. Da der Zinsfuß des laufenden Teils H_1 sich ändert, muß der Drehposten Null zerlegt werden in 10000 Soll und 10000 Haben. Der Rohsaldo beträgt eben 10000. Die Betragsspalten werden vom Zinsfußwechsel nicht berührt.

10./6.	H_1 Saldo 10000	10./6.	20	2000	H_1	—
	Den 15./6. Post. 16: Soll					9000
15./6.		15./6.	15	1350	H_3	9000
	Den 18./6. Post. 17: Soll					17000
18./6.	H_3 Saldo 1000 S_2 Vortrag 16000	18./6.	12	120 1920	H_3 S_2	17000

10./6.	H_3 Vortrag 10000	10./6.	20	2000	H_3	—
	p. 15./6.					
	p. 18./6. Drehpost.!					

Damit sind alle Geschäftsvorfälle erledigt, und mein C^1 C^1 hat folgende Gestalt:

Direkte Drehposten-Methode.

Buch-Dat.	Text	Verfall	Tage	Soll-Nummer	Teil C^1 C^1	Soll-Betrag
10./1.	Saldo 5000	10./1.	170	8500	H_1 }	7000.—
	Vortrag 2000			3400	S_1 }	
10./1.		10./4.	80	7200	H_1	9000.—
15./1.		15./1.	165	11550	S_1	7000.—
27./1.		27./4.	63	2520	H_1	4000.—
12./2.		12./2.	138	2760	S_1	2000.—
11./5.	Saldo 2000	11./5.	49	980	H_1 }	11000.—
	Vortrag 9000			4410	S_2 }	
10./6.	Saldo 10000	10./6.	20	2000	H_1	
15./6.		15./6.	15	1350	H_3	9000.—
18./6.	Saldo 1000	18./6.	12	120	H_3 }	17000.—
	Vortrag 16000			1920	S_2 }	
	Nummernsaldo			380		
				47090		
30./6.	Zins à 6% aus	30./6.		3080	S_1	51.33
30./6.	„ „ 5% „	30./6.		3230	S_2	44.86
	Nummersaldo wie oben .			380		
				6690		66096 19

Buch-Dat.	Text	Verfall	Tage	Haben-Nummer	Teil C^1 C^1	Haben-Betrag
1./1.		31./12.	180	5400	H_1	3000.—
5./1.		20./11.	190	3800	H_1	2000.—
17./1.	Saldo 1000	17./3.	103	1030	S_1 }	11000.—
	Vortrag 10000			10300	H_1 }	
30./1.		30./1.	150	4500	S_1	3000.—
20./2.		20./2.	130	9100	S_1	7000.—
20./2.		20./5.	40	1600	S_2	4000.—
21./3.		21./3.	99	4950	H_1	5000.—
30./5.	Saldo 5000	30./5.		1500	S_2 }	12000.—
	Vortrag 7000		30	2100	H_1 }	
3./6.		3./6.	27	810	H_1	3000.—
10./6.	Saldo 10000	10./6.	20	2000	H_3	
				47090		
30./6.	Zins à 3% aus	30./6.		6160	H_1	51.33
30./6.	„ „ 2% „	30./6.		530	H_3	2.94
	Betragsaldo					16041.92
				6690		66096.19

Indirekt retrograde Drehposten-Methode*).

Buch-Dat.	Text	Verfall	Tage	Haben-Nummer	Teil C^1 C^1	Soll-Betrag
10./1.	Saldo 5000	10./1.	10	500	H_1 }	7000.—
	Vortrag 2000			200	S_1 }	
10./1.		10./4.	100	9000	H_1	9000.—
15./1.		15./1.	15	1050	S_1	7000.—
27./1.		27./1.	117	4680	H_1	4000.—
12./2.		12./2.	42	840	S_1	2000.—
11./5.	Saldo 2000	11./5.	131	2620	H_1 }	11000.—
	Vortrag 9000			11790	S_2 }	
10./6.	Saldo 10000	10./6.	160	16000	H_1	
15./6.		15./6.	165	14850	H_3	9000.—
18./6.	Saldo 1000	18./6.	168	1680	H_3 }	17000.—
	Vortrag 16000			26880	S_2 }	
	Rote Nummer [1])			{ 200		
				{ 200		
30./6.	Zins à 6% aus	30./6.	N.-Saldo	3080	S_1	51.33
30./6.	„ „ 5% „	30./6.	„	3230	S_2	44.86
				99600		66096.14

[1]) Die roten Nummern sind durch Fettdruck angedeutet.

Buch-Dat.	Text	Verfall	Tage	Soll-Nummer	Teil C^1 C^1	Haben-Betrag
1./1.		31./12.	0	Stichtag	H_1	3000.—
5./1.		20./11.	10	200	H_1	2000.—
17./1.	Saldo 1000	17./3.	77	770	S_1 }	11000.—
	Vortrag 10000			7700	H_1 }	
30./1.		30./1.	30	900	S_1	3000.—
20./2.		20./2.	50	3500	S_1	7000.—
20./2.		20./5.	140	5600	S_2	4000.—
21./3.		21./3.	81	4050	H_1	5000.—
30./5.	Saldo 5000	30./5.	150	7500	S_2 }	12000.—
	Vortrag 7000			10500	H_1 }	
3./6.		3./6.	153	4590	H_1	3000.—
10./6.	Saldo 10000	10./6.	160	16000	H_3	
30./6.	Saldo 16000	30./6.	180	28800	S_2	
30./6.	Zins à 3% aus	30./6.	N.-Saldo	6160	H_1	51.33
30./6.	„ „ 2% „	30./6.	„	530	H_3	2.94
	Betragssaldo					16041.92
				99600		66096.19

*) Zu S. 246, Schlußsatz.

Der Abschluß beginnt mit einem rein formalen Teil, nämlich dem Abschluß der Nummernspalten durch Einsetzung des Saldos.

Jetzt kommt die Hauptsache: Die Ermittlung der Nummernsaldi der Teil-$C^1\,C^1$. Hierbei werden die Teil-$C^1\,C^1$, für die nur ein Zinsfuß gilt, wie ein einziges Teil-$C^1\,C^1$ behandelt. Es folgten aufeinander die Teile $H_1\,S_1\,H_1\,S_2\,H_1\,H_3\,S_2$. Von diesen werden die drei Teile H_1 wie einer behandelt, ebenso die zwei Teile S_2 wie ein Teil:

S_1 à 6%		H_1 à 3%	
3400	1030	8500	5400
11550	4500	7200	3800
2760	9100	2520	10300
Saldo	3080	980	4950
		2000	2100
17710	17710	Saldo 6160	810
		27360	27360

S_2 à 5%		H_3 à 2%	
4410	1600	1350	2000
1920	1500	120	
Saldo	3230	Saldo 530	
6330	6330	2000	2000

Die vorstehenden Saldi sind dieselben wie die Saldi des richtigen Saldo-$C^1\,C^1$. Damit ist meine Aufgabe gelöst.

Das entsprechende indirekte $C^1\,C^1$ ließ ich ohne besondere Erläuterung S. 245 unten folgen.

Konventionen und Krieg.

Von Joh. Kempkens, Metz.

Der Kartellgedanke hat in den letzten Jahrzehnten in unserm Wirtschaftsleben bedeutend an Ausdehnung gewonnen. Mögen es landwirtschaftliche oder industrielle Interessen sein, die durch die gegründeten oder die zu gründenden Kartelle geschützt werden sollten, überall konnte man das Bestreben nach Zusammenschluß beobachten, wenngleich es auch nicht an Stimmen fehlte, die von Kartellmüdigkeit sprachen. Allerdings handelt es sich in sehr vielen Fällen nicht um so straff organisierte Gebilde, wie sie aus der Kohlen- und Eisenindustrie bekannt sind, manche wirtschaftliche Kräfte mit gemeinsamen Zielen begnügten sich mit weniger weit ausgebauten Organisationen und kamen über das sog. Konditionenkartell nicht hinaus. Insbesondere ist diese Form in der Textilwarenerzeugung und dem Textilwarenhandel eine häufige Erscheinung. Welche Zweige die Form des Konditionskartells, der Konvention, wählten, zeigt folgende Zusammenstellung, die aber noch lange nicht erschöpfend ist:

1. Verein Bremer Baumwollhändler, 2. die Baumwollspinnereiverbände, 3. Verein deutscher Wollkämmer und Kammgarnspinner, 4. Deutsche Tuchkonvention, 5. Verband sächsisch-thüringischer Webereien, 6. Verband der Fabrikanten von Blusen, Kostümen und verwandter Artikel, 7. Verband deutscher Damen- und Mädchenmäntelfabrikanten, 8. Verband der Fabrikanten von Damenkonfektion und Kostümstoffen, 9. Arbeitgeberverband der Herren- und Knabenkleiderfabrikanten Deutschlands, 10. Verband deutscher Kleiderfabrikanten, 11. der Fabrikantenverband der Berliner Knaben- und Burschenkonfektion, 12. Verein Berliner Schürzen- und Unterrockhersteller, 13. Allgemeine deutsche Zanellakonvention, 14. die Seidenbandkonvention, 15. Verband der Seidenstoffabrikanten Deutschlands, 16. Verband deutscher Seiden- und Plüschfabrikanten, 17. Verband der deutschen Samt- und Seidenwarengroßhändler, 18. Verband der Herrenwäschefabrikanten, 19. Verband deutscher Krawattenfabrikanten, 20. Verband der Krawattenstofffabrikanten, 21. Vereinigung der Herrenstrohhutfabrikanten, 22. Verband deutscher Hutgroßhändler, 23. Verband der Hutfabrikanten und Putzgroßhändler, 24. Verband der deutschen Strohhut- und Filzhutfabrikanten, 25. Vereinigung der Blumen- und Feder-Industriellen, 26. Verband der Blumen- und Blätterfabrikanten, 27. Verband der Pelzwarenfabrikanten, 28. Verband der Großhändler in deutschen gewebten Spitzen, 29. Vereinigung deutscher Webereien englischer Gardinen, 30. Konvention der Spachtel- und Tambur-Industrie. Die Zusammenfassung ist dann in der Zentralstelle der Konventionen der Textilbranche in Berlin geschaffen.

In diesen Konventionen sieht man den Rohstoffhandel, die Fabrikanten und den Großhandel vertreten. Da eine jede Konvention auf Machtgewinnung gegenüber den Abnehmern eingestellt ist, und da als letzter Abnehmer dieser Kreise vorläufig noch der Detaillist in Frage kommt, so ergibt es sich fast von selbst, daß auch in diesen Kreisen Vereinigungen vorgenommen wurden.

Dahin gehören u. a.: Der Verband deutscher Waren- und Kaufhäuser, der Verband deutscher Detailgeschäfte der Textilbranche, der Verein der Textildetaillisten Groß-Berlins, Detaillistenverband von Rheinland und Westfalen, Verband Berliner Herrenausstattungs-Spezialgeschäfte, die Putzdetaillistenverbände und andere.

Um beurteilen zu können, wie weitgehend die Konventionen ihre Mitglieder gegenüber den Abnehmern verpflichten, mögen einige Konventionsbedingungen hier folgen. Am weitestgehenden sind mit die Bedingungen des Verbandes der Seidenstoff-Fabrikanten Deutschlands.

Allgemeines: § 1. Die Verbandsmitglieder haben sich für sich und ihre Rechtsnachfolger, und zwar nicht bloß der Gesamtheit und anderen Firmen, sondern auch jeder einzelnen derselben gegenüber verpflichtet, alle Seidenstoffe, die sie im deutschen Zollgebiet an den Markt bringen, zu keinen den Käufern günstigeren Bedingungen als den folgenden anzubieten oder zu verkaufen.

Lieferungsbedingungen: § 2. Alle Lieferungen bis zum 24. eines Monats einschl. valutieren per Schluß des Versandmonats, Lieferungen vom 25. d. M. ab per 1. des folgenden Monats, der dann als Versandmonat gilt.

Die Valuta der Rechnung darf nicht hinausgeschoben werden.

Die Lieferung gilt als angenommen, wenn nicht binnen längstens 14 Tagen nach Eintreffen der Ware eine Rüge von Mängeln erfolgt. Spätere Reklamationen dürfen nur berücksichtigt werden, wenn der Fabrikant zur Überzeugung gelangt, daß diese Reklamationen begründet sind. In allen Fällen, in denen Reklamationen nach Ablauf von 14 Tagen erfolgen, hat der Fabrikant dem Vertrauensmann hiervon Anzeige zu erstatten. Der Vertrauensmann hat diese Anzeigen zusammenzustellen und der Generalversammlung hiervon halbjährlich auf Verlangen Kenntnis zu geben.

Dem Lieferanten steht im Falle mangelhafter oder

unrichtiger Lieferung das Recht zu, innerhalb der vereinbarten Lieferzeit Ersatz zu liefern.

Es ist unzulässig, Waren, welche für einen späteren Termin bestellt sind, vor diesem Termin mit Valuta des ursprünglich vereinbarten Lieferungstermins zu liefern.

Zahlungsweise: § 3. Für Barzahlung am Schlusse des ersten Monats nach Schluß des Versandmonats werden vergütet 2 %, für Barzahlung am Schlusse des 2. Monats 1 %. Barzahlung am Schlusse des 3. Monats muß netto erfolgen. Ein längeres Ziel als 3 Monate darf nicht vereinbart werden.

Für die Berechnung des Skontos ist der Tag der Absendung der Regulierung maßgebend, nicht der Tag des Eingangs derselben.

Die Festsetzung der Zahlungsweise, welche von den vorstehenden Konditionen zwischen Käufer und Verkäufer Geltung haben soll, ist Sache gegenseitiger Vereinbarung. Jedoch muß es dem Käufer gestattet bleiben, die Zahlung gemäß obigen Skontosätzen auch früher wie vereinbart erfolgen zu lassen. Vereinbarungen, die diesem widersprechen, sind nicht gestattet.

Erfolgt eine Zahlung erst nach Ablauf der vereinbarten Frist, so ist der Abzug eines Skontos nur nach Maßgabe obiger Sätze zulässig.

Zahlt ein Kunde nicht bis zum Ablauf des vereinbarten Zieles, so ist der Lieferant berechtigt, ihn sofort auf Zahlung zu verklagen. Der Lieferant ist hierzu verpflichtet, falls die Zahlung nicht bis spätestens 7 Monate nach Schluß des Versandmonats erfolgt ist.

§ 4. Sämtliche Fakturen sind ab 25. November 1908 mit einem Warenskonto von 2 % auszustellen.

Für Lieferungen, die nach dem 24. November 1908 auf Grund von Geschäften erfolgen, welche vor dem 25. November 1908 abgeschlossen sind, erhöht sich der Preis ohne weiteres um 2 %. Erklärt sich der Kunde im Einzelfall mit dieser Preiserhöhung nicht einverstanden, so darf ihm auch ein Warenskonto nicht bewilligt werden.

§ 5. Die Zahlungsfristen gelten als eingehalten, wenn die Regulierung innerhalb der ersten 5 Tage des betreffenden nächsten Monats (Respekttage) abgesandt ist. Für die Respekttage können 6 % Verzugszinsen pro anno berechnet werden. Diejenigen Kunden, welche von dem Recht der Respekttage Gebrauch machen, sind in allen Fällen dem Vertrauensmann aufzugeben. Der Vertrauensmann hat über diese Fälle dem Ausschuß Bericht zu erstatten.

Wenn Zahlungen vor Monatsschluß erfolgen, so ist es dem Zahlenden gestattet, für die Zwischenzeit bis zum Monatsschluß 6 % Zinsen in Abzug zu bringen.

Im Falle der Vorauszahlung ist die Zinsvergütung nicht vom Rechnungs-, sondern vom Nettobetrage zu berechnen.

Bei Berechnung der Antizipationszinsen ist der Monat allgemein mit 30 Tagen anzunehmen.

Wenn einem Kunden die Erteilung von Monatsauszügen zugesagt, aber im einzelnen Falle nicht rechtzeitig oder nicht vollständig erfolgt ist, so wird dadurch in der Zahlungsfrist des Kunden nichts geändert.

Erfolgen Zahlungen erst nach Ablauf des Zeitpunktes, an dem sie netto zu leisten waren, also nach dem 3. Monat, so sind für die spätere Zeit 6% Verzugszinsen zu fordern.

Schecks oder Giroüberweisungen gelten als bar. Wechsel werden bei Verfall gutgeschrieben. Wechselstempel gehen zu Lasten des Kunden.

Die Kosten, die dem Fabrikanten durch Einziehung von Aus- oder Inlandswechseln entstehen, sind dem Kunden in Rechnung zu stellen.

Alle Zahlungen haben franko zu erfolgen.

Die Verbandsmitglieder müssen darauf bestehen, daß ihnen die Regulierungsgelder von den Kunden direkt zugesandt werden.

Muster- und Mengenbezug: § 6. Musterkarten und Muster, soweit sie den Abnehmern oder deren Kunden zu Verkaufszwecken dienen, sowie die Ausrüstung der Muster, werden den Kunden berechnet, und zwar die Muster zu Order-, die Karten und Ausrüstungen zum Kostenpreise.

Mouchets, welche zu Musterzwecken dienen, sind, falls die Lieferung auf Wunsch des Kunden erfolgt, zum Selbstkostenpreise zu berechnen.

Abfall-Lappen dürfen nicht verschenkt werden, sondern sind mindestens zu 5 M in Ganzseide, 3 M in Halbseide — bei glatten, undichten Geweben zu 10 M — pro Kilogramm zu berechnen.

Von den ordentlichen Mitgliedern des Verbandes dürfen schwarze Waren, glatt und fassonniert, in nicht geringeren Mengen als 50—60 m, schwarze Crêpe de Chine und schwarze undichte Gewebe in nicht geringeren Mengen als 25—30 m, farbige Stoffe in nicht geringeren Mengen als 25—30 m, farbige Crêpe de Chine und farbige undichte Gewebe in nicht geringeren Mengen als 20—25 m und Manteloberstoffe in nicht geringeren Mengen als 20—25 m abgegeben werden. Schürzenstoffe mit abgefaßten Rändern dürfen in Mindestmengen von nicht weniger als 4 Dtzd. Dispositionen abgegeben werden. Oberstoffe für Kappen und Mützen in Ganzseide und guter Halbseide in 100—130 cm Breite dürfen in halben Stücken jedoch nicht unter 20 m abgegeben werden.

Die Bestimmungen über Mindestmaße finden keine Anwendung auf Reste, auf ganzseidene Fahnenfaille in 150 cm Breite und ganzseidene Levantine für Steppdecken in Breite von 85—170 cm.

Abzüge: § 7. Porto und Fracht sämtlicher Lieferungen trägt der Empfänger, ebenso die Kosten des Abrollens.

Auch in denjenigen Fällen, wo infolge Verzuges des Lieferanten Sendungen verspätet oder in Teillieferungen erfolgen, hat der Kunde ebenfalls das gesamte Porto zu tragen. Falls jedoch durch das Verschulden des Lieferanten in der Lieferung der Ware nach Ablauf der Nachlieferungsfrist eine weitere Verzögerung erfolgt und deshalb die Ware als Eilgut gesandt wird, so hat der Lieferant die Differenz zwischen Fracht- und Eilgut zu tragen.

§ 8. Die Preise sind, abgesehen von Skonto der §§ 3 und 4, netto zu stellen. Weitere Vergütungen, Skonti, Rabatte, Umsatzprämien oder dgl. dürfen nicht bewilligt werden, auch nicht seitens der Agenten oder anderer Personen.

Kommissionen: § 9. Konsignationsläger bei Kunden sind untersagt.

Auswahlsendungen gelten als angenommen, wenn sie nicht innerhalb 2 Wochen zurückgesandt werden. Probestücke sind ausgenommen.

Nachträgliche Abnahmeänderungen: Eine nachträgliche Herabminderung der Preise und Mengen einmal abgeschlossener Geschäfte ist untersagt. Der nach Ablauf der festgesetzten Lieferzeit noch nicht abgenommene Teil der bestellten Ware ist zum vereinbarten Preise dem Kunden in Rechnung zu stellen. Jedoch ist der Fabrikant berechtigt, für den Teil eines Abschlusses, der sich noch nicht in Vorbereitung befindet, eine Änderung dahin zu gestatten, daß er andere Qualitäten und Breiten wie abgeschlossen zu liefern hat. Diese Änderung kann bei einem Abschluß nur einmal vorgenommen werden und darf den Wert und den Endabnahmetermin nicht beeinflussen.

Die Preise der neu vereinbarten Qualitäten sind auf der gleichen Basis zu berechnen wie diejenigen des ursprünglichen Abschlusses. Ferner ist es dem Fabrikanten gestattet, denjenigen Teil eines Abschlusses, der noch nicht in Vorbereitung genommen ist, auf Wunsch des Kunden gegen eine Vergütung von mindestens 10 % des Bruttowertes zu streichen.

Spezifizierungen: Ist bei dem Abschluß des Vertrages die nähere Bestimmung über Farbe, Breite, Qualität oder ähnliche Verhältnisse dem Käufer vorbehalten, so ist er verpflichtet, innerhalb der vereinbarten Frist diese Bestimmung zu treffen. Läuft

diese Frist ab, ohne daß der Käufer dieser Verpflichtung nachgekommen ist, so ist der Fabrikant verpflichtet, von den ihm nach § 375 HGB. zustehenden Rechten binnen 2 Wochen Gebrauch zu machen. Er darf jedoch nicht vom Vertrage zurücktreten.

Ist der Käufer mit der Deklaration in Verzug geraten, so ist der Verkäufer, sofern er nicht von seinem Recht der Selbstdeklaration Gebrauch macht, berechtigt, die Ware dem Käufer unausgerüstet zu fakturieren. In diesem Falle kann der Fabrikant die Verpflichtung übernehmen, innerhalb 12 Monaten die Ware für den in Abzug gebrachten Betrag ausrüsten zu lassen. Etwaige während dieses Zeitraumes eingetretene Erhöhungen für die Ausrüstung gehen zu Lasten des Käufers.

Sämtliche Änderungen eines einmal getätigten Abschlusses sind dem Vertrauensmann anzuzeigen unter Angabe des Kunden, des ursprünglichen Auftrages und des Ersatzauftrages.

Eine Vereinbarung mit dem Kunden, für die Abnahme von Waren einen Teil des Monats auszuschließen, ist unzulässig (z. B. nicht zwischen dem 20. und 24. eines Monats Waren zu versenden).

Bei verspäteter Lieferung seitens des Fabrikanten muß der Käufer eine Nachlieferungsfrist von mindestens 10 Tagen unter Anzeige gestatten. Diese Nachlieferungsfrist wird von dem Tage an berechnet, an welchem die betreffende Mitteilung am Domizil der Fabrikantenfirma anlangt, frühestens vom Tage der durch die Kommissionskopie festgestellten Lieferungsfrist. Eine Mitteilung bezüglich der Stellung der Nachfrist, die bei dem Fabrikanten früher eintrifft als an dem Tage, an welchem die Lieferfrist abläuft, ist unwirksam.

In allen Lieferungsverträgen muß eine bestimmte Deklarationsfrist und eine bestimmte Abnahmefrist festgesetzt werden. Die Abnahmefrist darf 12 Monate nicht übersteigen.

Fixgeschäfte: Der Abschluß von Fixgeschäften ist untersagt.

Es ist untersagt, Kunden für eine längere Zeit als 10 Tage im einzelnen Falle das Recht einzuräumen, durch ihre einseitige Erklärung Geschäfte zum Abschluß zu bringen (Optionen). Auch ist die verbindliche Vereinbarung von Preisen, die nicht für bestimmte Geschäfte gelten, für länger als 10 Tage verboten.

Es ist unzulässig, den bei Erteilung der Ordre vereinbarten Abnahmetermin nachträglich bis zu ein Jahr nach Ordererteilung auszudehnen. Die Verbandsmitglieder sind verpflichtet, Abnahme an demjenigen Termin zu verlangen, der bei Abschluß des Geschäftes als Abnahmetermin vereinbart ist.

Der Inhalt der Kommissions-Kopie soll gültig sein bezüglich der Kondition, des Preises, der Lieferzeit, Beschaffenheit der Ware, Farbe, Breite, Qualität, Garantie, wenn nicht innerhalb 8 Tagen nach Eintreffen der Kopie am Domizil des Käufers Widerspruch erfolgt, welcher sich auf gegenteilige Vereinbarungen bei Abschluß des Geschäftes stützt.

Höhere Gewalt: Wenn die Fabrikation oder ein Betriebs- oder Geschäftszweig, auf den die Fabrikation angewiesen ist, durch höhere Gewalt, durch Ausstand, Aussperrung oder Boykottierung oder durch Störung im maschinellen Betrieb wesentlich behindert wird, so wird hierdurch die Lieferzeit entsprechend verlängert. Dauert die Behinderung länger als 3 Wochen, so hat der Verkäufer das Recht, vom Vertrage zurückzutreten.

Strafen: § 11. a) Jeder Kunde, welcher von solchen Fabrikanten, die dem Verbande der Seidenstoffabrikanten Deutschlands nicht angehören, im Zollinlande hergestellte Waren, die unter die Konventionsbestimmungen fallen, fernerhin direkt oder indirekt kauft, hat eine Summe von einem Viertel dieser Fakturenbeträge, mindestens aber 100 M, für jeden einzelnen Fall, bei Regulierung der nächsten Faktura für Konventionsware zu zahlen, und zwar an den Vertrauensmann des Fabrikantenverbandes zugunsten des letzteren Verbandes.

b) Erfolgt Regulierung einer Rechnung für Konventionsware ohne Zahlung des aus Absatz a) sich ergebenden Betrages, so erklärt der Kunde damit, daß er seit der letztvorangegangenen Regulierung einer Rechnung für Konventionsware von solchen Fabrikanten, die nicht dem Verbande der Seidenstofffabrikanten Deutschlands angehören, unter die Konvention fallende Waren weder direkt noch indirekt gekauft habe.

c) die Bestimmungen unter b) treten außer Kraft für Abnehmer, welche sich schriftlich verpflichten, Konventionsware nur von solchen Fabrikanten zu kaufen, welche Mitglieder des Verbandes der Seidenstoffabrikanten Deutschlands sind.

d) Sämtliche Verkäufe der Mitglieder des Verbandes der Seidenstoffabrikanten Deutschlands unterliegen obigen Bestimmungen, und zwar auch, wenn das nicht bei dem einzelnen Abschlusse vereinbart wurde.

§ 12. Den Verbandsmitgliedern ist nicht gestattet, Garantien für die Haltbarkeit von mehr als 5 % über pari erschwerter Ware zu übernehmen, die über die vom Gesetz vorgeschriebene Frist der Haltbarkeit hinausgehen.

Für Orders, welche in Zukunft genommen werden, ist jede Ausstellung, welche sich auf Mängel der Färbung stützt, nach Ablauf der gesetzlichen Frist zurückzuweisen.

Alle vertragsmäßig oder usancemäßig zurzeit bestehenden Garantien sind aufgehoben.

§ 14. Verstöße der Kundschaft gegen die Bestimmungen des Vertrages bei Zahlungen oder Zielüberschreitungen müssen dem Vertrauensmann angezeigt werden. Gelingt es dem Vertrauensmann nicht, die Differenz gütlich zu ordnen, so hat ihm das Mitglied auf sein Verlangen zur Erhebung der Klage seine Ansprüche abzutreten.

Bei Überschreitung der Abnahmefristen sind die Mitglieder verpflichtet, unter Zuziehung des Vertrauensmannes auf Abnahme Klage zu erheben.

Weniger eingehend wie die vorhin aufgeführten Bedingungen sind diejenigen der letzthin vielfach genannten „Vereinigte Verbände der Sächsisch-Thüringischen Webereien und Elsässischen Woll-Webereien".

Ziel: 1. 30 Tage mit 5 % Kassenskonto oder 90 Tage mit 3 % vom Schlusse des Liefermonats an gerechnet.

2. Bei Überschreitung der 30 Tage nur 3% Kassenskonto. Nach Ablauf von 90 Tagen wird ein Kassenskonto überhaupt nicht mehr gewährt. (Demgemäß sind z. B. bei Zahlung nach 50 Tagen zu vergüten 3% Skonto und Antizipation zu 6% auf 40 Tage.) Ferner ist ein Abnehmer, der innerhalb 30 Tagen mit Kundenwechseln oder sonstigen Rimessen reguliert, ermächtigt, die 5% Kassenskonto abzuziehen, hat aber den Reichsbankdiskont dafür zu vergüten.

3. Nach vorheriger Vereinbarung Zahlung innerhalb 6 Monaten ohne Skonto.

Zahlungsweise: 4. Als zulässige Zahlungen gelten nur Barzahlung, Schecks, Giroüberweisungen.

5. Eigene Akzepte können nach vorheriger Vereinbarung zum Reichsbankdiskont in Zahlung genommen werden. Sie dürfen nicht länger als 3 Monate laufen.

6. Kundenwechsel oder sonstige Rimessen werden nur gegen Berechnung des jeweiligen Diskontsatzes der Reichsbank in Zahlung genommen.

7. Antizipation und Verzugszinsen werden zu 6% berechnet. Für Zahlungen auf noch nicht fakturierte Ware wird nur Reichsbankzinsfuß gewährt.

8. Warenskonto, Warenhaus- oder Umsatzskonto wird nicht gewährt.

Valuta: 9. Sämtliche im Laufe eines Monats gelieferten Waren werden spätestens Ende des Monats fakturiert.

10. Die Valuten für Lieferungen aus den letzten Tagen eines Monats dürfen nicht auf den folgenden Monat übertragen werden, auch jede andere Hinausschiebung der Valuta ist ausgeschlossen.

Frachten: 11. Alle Lieferungen erfolgen Frachtgut franko Bahnhof des Bestimmungsortes. Bei Sendung durch Eilgut oder Post trägt der Käufer die Hälfte der Fracht bzw. des Portos. Ist der Verkäufer jedoch mit der Lieferung im Verzuge, so fallen die Kosten der Eilgut- oder Postsendung zu dessen Lasten.

Lieferung: 12. Für alle bestellten Waren ist bei Aufnahme des Auftrages eine feste Lieferungs- und Abnahmefrist zu bestimmen, die 12 Monate nicht überschreiten darf. Mindestens 3 Monate vor Ablauf dieser Frist hat der Abnehmer Spezifikation über die noch nicht eingeteilte Ware zu geben. Zur Erteilung der Spezifikation ist der Abnehmer vom Verkäufer etwa 4 Wochen vor Fristablauf aufzufordern. Nach Ablauf der festgelegten Abnahmefrist wird die noch nicht abgerufene Ware fakturiert, und zwar ein verbleibendes Rohquantum zum vollen Preise der fertigen Ware.

13. Bei Kontrakten auf nicht im voraus gewebte Ware wird nach Ablauf der Abnahmefrist das nicht spezifizierte Quantum unter Berechnung von mindestens 5% vom Durchschnittswert als Ersatzleistung annulliert.

14. Optionen werden nicht gewährt. Preisengagements für ev. Nachorders sind unzulässig.

15. Zurücknahme von Waren ohne vorherige Vereinbarung wird verweigert.

Höhere Gewalt: 16. Gänzliche oder teilweise Einstellung oder Störung des Betriebes oder der Arbeit entbinden den Verkäufer von der Verpflichtung rechtzeitiger Lieferung.

17. Der Verkäufer behält sich eine Nachlieferungsfrist von 14 Tagen vor.

Muster: 18. Muster aller Art werden zum regulären Preise, Musterkarten zum Kostenpreise berechnet. Dagegen darf dem Käufer für Muster eine Bonifikation bis zu 1% auf den Fakturenbetrag gewährt werden.

19. Puppenlappen werden zum Mindestpreise von 2 M pro Kilogramm geliefert.

Erfüllungsort: 20. Erfüllungsort für Käufer und Verkäufer ist die Handelsniederlassung des Verkäufers.

Es mögen jetzt noch die Bedingungen des „Verbandes der Fabrikanten von Damenkonfektions- und Kostümstoffen" folgen.

Die nachstehenden Verkaufs- und Lieferungsbedingungen sind die günstigsten, die einem Abnehmer eingeräumt werden dürfen. Es bleibt jedem Lieferanten unbenommen, schärfere Bedingungen beizubehalten oder neu einzuführen.

Ziel: § 1. a) 30 Tage Kassa mit 6 % Skonto,
60 „ „ „ 5 % „
90 „ „ „ 4 % „
120 „ „ „ 2 % „
150 „ „ „ netto.

b) Der Zahltermin gilt als innegehalten, wenn der Gegenwert spätestens an dem auf den Fälligkeitstag folgenden 10. Tag abgesandt wird (Respektfrist).

c) Ist eine bestimmte Zahlungskondition nicht vereinbart, so treten die unter a) bezeichneten Normativkonditionen in Kraft, und zwar 150 Tage als längstes Ziel.

d) Ist eine bestimmte Zahlungskondition vereinbart (Vertragskondition), so ist die sich hieraus ergebende Forderung unter allen Umständen spätestens mit Ablauf der betreffenden Respektfrist fällig und alsdann sofort zu verlangen.

e) Erfolgt Zahlung erst nach Ablauf der Respektfrist eines (Vertrags- oder Normativ-) Zahlungstermins, so tritt — jedoch unbeschadet des Anspruches bzw. der Verpflichtung zu d) — selbsttätig jeweils der betreffende niedrigere Skontosatz in Kraft bzw. im Falle des längsten Zieles ein Zinsaufschlag von 6 % p. a.

f) Erfolgt Zahlung noch vor einem (Vertrags- oder Normativ-) Zahlungstermin, so sind für die Dauer der früheren Zahlung — jedoch ohne Berücksichtigung der Respektfrist — 6 % Zinsen p. a. zu vergüten (antizipieren).

Valuta: § 2. Alle bis zum 24. eines Monats erfolgten Lieferungen valutieren Ende des Monats, alle vom 25. eines Monats an erfolgten Lieferungen valutieren Ende des nächstfolgenden Monats.

§ 3. Unabhängig von den Bestimmungen des § 2 dürfen folgende Valuten gewährt werden:

a) Für Saisonware, und zwar: für die kommende Sommersaison: Lieferungen vom 25. Juli bis 24. Dezember: Valuta Dezember. — Für die kommende Wintersaison: Lieferungen vom 25. Dezember bis 24. Juli: Valuta Juli. — Alle anderen Lieferungen valutieren nach § 2.

b) Für Waren, welche nicht Saisonartikel sind, und zwar: Lieferungen vom 25. Februar bis 24. Juli: Valuta Juli. — Lieferungen vom 24. September bis 24. Dezember: Valuta Dezember. — Alle anderen Lieferungen valutieren nach § 2.

Zahlungsweise: § 4. Schecks, Giro- und Banküberweisungen gelten als Barzahlung. Rimessen sowie Eigenakzepte können nur nach besonderer vorheriger Vereinbarung unter Vergütung des Bankdiskonts und des Wechselstempels genommen, sollen dann aber sofort gutgeschrieben werden.

Bei Wechseln auf Nebenplätze und das Ausland sind die entstehenden Spesen zu vergüten.

Rimessen und Eigenakzepte, welche noch über drei Monate hinauslaufen, dürfen nicht genommen werden.

§ 5. Warenskonti, Umsatzprovisionen, Maß- und sonstige Vergütungen sowie besondere Zuwendungen jedweder Art dürfen weder direkt noch indirekt gewährt werden.

Frachten: § 6. Alle Frachtgutlieferungen erfolgen franko Bahnhof des Bestimmungsortes des Empfängers.

Mehrfracht für Eilgut zu Lasten des Empfängers. Durch Verschulden des Lieferanten entstandene Eilgutmehrfracht ist nicht zu berechnen. Die Verpflichtung des Lieferanten zur Tragung der Eilgutfracht beginnt erst nach Ablauf der Nachlieferungsfrist.

Rollgelder sind vom Kunden zu zahlen.

Für Postpaketsendungen geht das Porto je zur Hälfte zu Lasten des Fabrikanten und des Kunden, ausgenommen sind Mustersendungen, die der Fabrikant freizumachen hat.

Erfüllungsort für Zahlungen ist die Niederlassung des Fabrikanten.

Porti für Geldsendungen sind vom Kunden zu tragen.

Nachlieferungsfrist. § 7. Der Lieferant hat unter allen Umständen Anspruch auf eine vom Kunden zu setzende Nachlieferungsfrist von 2 Wochen.

Diese Nachlieferungsfrist tritt nicht selbsttätig in Kraft, sie ist von dem Käufer nach Ablauf der Lieferfrist zu setzen und beginnt mit dem Tage, an dem das Schreiben des Kunden, durch das die Nachlieferungsfrist gesetzt wird, bei dem Fabrikanten eingeht.

Sollte eine Nachlieferungsfrist nicht gesetzt sein, so erlischt die Abnahmeverpflichtung ohne weiteres 6 Wochen nach Ablauf der Lieferfrist.

Die Festlegung der Nachlieferungspflicht gleich bei Auftragserteilung, also vor Ablauf der eigentlichen Lieferfrist, ist unzulässig.

Auch sonstige abweichende Vereinbarungen, insbesondere Fixgeschäfte, sind gleichfalls unzulässig.

Gänzliche oder teilweise Einstellung oder wesentliche, insbesondere durch höhere Gewalt verursachte Störung des Betriebes entbinden den Verkäufer von der Verpflichtung rechtzeitiger Lieferung.

Hinsichtlich von Streiks und Sperren gilt die Streik- und Sperrklausel, wie sie von der Hauptstelle der Deutschen Arbeitgeberverbände für die Textilindustrie bzw. den Textilhandel aufgestellt ist.

Muster: § 8. Mustermaterial ist zu berechnen. Jedoch darf den Grossisten 1%, den Mäntelfabrikanten $^1/_2$ % Mustervergütung auf den Rechnungsbetrag zugestanden werden.

Bei der Begleichung ist zuerst der Musterskonto und von dem verbleibenden Betrage der Kassenskonto zu kürzen.

§ 9. Preisermäßigungen sowie Entschädigungen irgendwelcher Art dürfen bei der Begleichung nur dann verrechnet werden, wenn zur Zeit der Entstehung der Differenz die Bewilligung des Nachlasses gebucht und seitens des Verbandsmitgliedes dem Abnehmer schriftlich bestätigt worden ist.

Kommissionen und Retouren. § 10. In Kommission darf Ware nicht gegeben werden.

Agenten dürfen keine Propregeschäfte machen.

Optionen dürfen nicht gewährt werden.

§ 11. Berechtigte Retouren und Reklamationen dürfen bei bestellten Waren nur dann angenommen werden, wenn die Ware spätestens 14 Tage nach Empfang vom Käufer dem Verkäufer zur Verfügung gestellt bzw. bemängelt worden ist. Der Tag des Empfanges der Ware gilt als erster Tag dieser Frist.

Als berechtigt gelten Retouren und Reklamationen nur, sofern die Waren wesentliche Mängel aufweisen, falsch oder zu viel geliefert worden sind. Nach Ablauf der genannten Frist ist die Annahme von Retouren und Reklamationen unzulässig, es sei denn, daß es sich um nicht ausgezeichnete Fehler im Innern des Stückes handelt und der Verkäufer die Mängel anerkannt und nach Anzeige an den Vertrauensmann dieser die Genehmigung zur Vergütung oder zur Zurücknahme der Ware erteilt. Dem Käufer steht es jedoch frei, in Fällen, in denen es sich seiner Ansicht nach um nicht sichtbare Fehler im Sinne des § 377 HGB. handelt, auch noch nach Ablauf der Frist die Entscheidung des Schiedsgerichtes anzurufen.

Bei berechtigten Retouren und Reklamationen dürfen auch nach Ablauf der Frist innerhalb weiterer 14 Tage Verbesserungen vorgenommen werden, und zwar auf Gefahr des Kunden. Der Fabrikant hat jedoch etwaige sich hierbei ergebende Maßverluste zu tragen.

Retouren und Reklamationen sind schriftlich und unmittelbar dem Fabrikanten (nicht dessen Vertreter) anzuzeigen.

Ansichtsware darf nicht länger als 10 Tage ausliegen.

Schiedsgericht. § 12. Der Verkäufer ist verpflichtet, Verstöße der Kundschaft jeder Art gegen obige Bestimmungen sofort zu beanstanden und den Kunden zur satzungsmäßigen Erledigung aufzufordern. Das Verbandsmitglied muß, wenn weder ein Widerspruch seitens des Kunden noch Zahlung erfolgt, die aus den Verstößen entstehenden Differenzen spätestens vierteljährlich am Schlusse jedes Quartals dem Vertrauensmann mitteilen. Erfolgt alsdann auf Aufforderung des Vertrauensmannes die Begleichung der Differenz nicht binnen einer Woche, so ist der Verkäufer verpflichtet, seine Ansprüche dem Vertrauensmann behufs Geltendmachung beim Schiedsgericht abzutreten.

§ 13. Alle Streitigkeiten, welche sich aus dem Geschäftsverkehr ergeben, mit Ausnahme reiner Kauf- und Warenklagen, unterliegen der Entscheidung des Schiedsgerichtes des Verbandes nach Maßgabe der Schiedsgerichtsordnung und unter Ausschluß des ordentlichen Gerichtes, das nur bei einem Streitwert von mehr als 3000 M binnen 4 Wochen nach Fällung des Schiedsspruches angerufen werden kann.

Die Verbandsmitglieder sind verpflichtet, an diejenigen Abnehmer nicht zu liefern, die im Streitfalle sich weigern, die Zuständigkeit und die Entscheidung des Schiedsgerichtes anzuerkennen.

Die vorstehenden Konventionsbestimmungen gestatten ein Urteil über die Konventionen. Die Bedingungen anderer Konventionen lauten ähnlich, wenn auch in der Schärfe und Ausführlichkeit Unterschiede vorhanden sind. Das Ziel ist überall: Regelung der Zahlungen, die Abnahme der erteilten Aufträge, die etwaigen Rücksendungen, die Valutierung, vielfach auch Ersetzung der ordentlichen Gerichte durch ein Schiedsgericht. Ganz allgemein ist das Streben, Sonderzuwendungen an die Abnehmer zu unterbinden. Der Preisgestaltung an sich sind keinerlei Schranken gezogen, was sich aus dem Wesen der Konventionen unschwer erklären läßt.

Im Wesen der Konventionen liegt es auch, daß sie mit dem Schutze der Interessen ihrer Mitglieder sich in einen gewissen Gegensatz zu den Abnehmern stellen. Privatwirtschaftlich kann der einzelne Abnehmer im Verkehr mit seinen Lieferanten mehr herausschlagen, als wenn ihm diese nur entgegen zu halten brauchen: „unsere Konventionsbedingungen sind Ihnen bekannt". Von einer Kartelldiktatur kann aber doch keine Rede sein, solange Preis, Erzeugungs- bzw. Absatzmenge und Absatzbereich nicht geregelt sind. Für den freien Wettbewerb der konventionierten Firmen bleibt ein breiter Raum. Will man die verschiedenen Konventionsbedingungen auf eine gemeinsame Formel bringen, so könnte diese lauten: Beseitigung ungesunder Begleiterscheinungen im Verkehr zwischen Lieferant und Abnehmer. Wenn keine Umsatzvergütungen oder sonstige besondere Vergütungen gewährt werden dürfen, so vereinfacht das die Kalkulationsarbeit der liefernden Firma, wenn die Abnahmepflichten geregelt, schikanöse Rücksendungen, Zurverfügungstellungen stark, wenn nicht ganz, beseitigt sind, so wird dadurch der Arbeitsstock übersichtlicher. Die Abwälzung der Frachtkosten auf den Empfänger bedeutet einen Zinsgewinn auf das in der Höhe der Frachten aufzuwendende Kapital, das nun im Betriebe mitarbeiten oder auch entbehrt werden kann. Das Verbot der Kommissionen bzw. Konsignationen bedeutet für den Fabrikanten eine Veringerung des in Fertigwaren investierten Kapitals, andererseits ist der Abnehmer, der nur auf feste Rechnung kaufen kann, zu einer Erweiterung seiner Kapitalbasis gezwungen. Das Verbot der Optionen ermöglicht eine bessere Anpassung an die Preisbewegungen, schaltet etwas Spekulatives aus zu Ungunsten dessen, dem die Option eingeräumt worden war. Endlich ist auch dem Agenten die Möglichkeit genommen, durch Verzicht auf einen Teil seiner Provision dem Abnehmer einen Sonderanteil zuzuwenden, allerdings ist das nicht überall der Fall. Die von den Verbänden eingeräumten Warenkredite schwanken zwischen 90 und 180 Tagen, dazu tritt dann in manchen Fällen noch die Respektfrist von 5, 8 oder 10 Tagen.

Auch der Skonto schwankt beträchtlich, von 2 bis 6% nach 30 Tagen, wohingegen Antizipationen allgemein mit 6% p. a. angenommen sind. Diese Warenkredite können von den Abnehmern in normalen Zeiten keineswegs als drückend empfunden werden, bei einem Ziel von 180 Tagen wird dem Lieferanten jedenfalls in manchen Fällen die Rolle eines Bankiers zugedacht werden. Andererseits begibt sich derjenige, der das längste Ziel ausnutzen muß, auch in eine gewisse Abhängigkeit von seinem Lieferanten.

Die Konventionen sind von den Detaillisten wohl als ein Instrument für die Friedenszeit bezeichnet worden, die Bedingungen seien nicht auf einen Kriegsfall zugeschnitten, und aus dieser Anschauung heraus in Verbindung mit einem allerdings stellenweisen rigorosen Vorgehen von Konventionen und Konventionsmitgliedern entstand dann die Forderung nach Aufhebung der Konventionsbedingungen für die Kriegszeit. Dieser Anschauung vermag ich mich nicht anzuschließen. Wenn auch bei Aufstellung der Konventionsbedingungen an Kriegszeit zunächst nicht gedacht sein mag, sonst wäre sicher irgendeine Kriegsklausel in die Satzungen hineingearbeitet worden, wenn ferner dem einzelnen Abnehmer in Kriegszeit auch seitens der Konventionsmitglieder weitestgehend entgegengekommen werden muß, um den Wirtschaftskörper nicht noch einer größern Erschütterung auszusetzen, als es ohnehin der Fall ist, so folgt daraus nicht, daß eine Konvention in Kriegszeit ihre Daseinsberechtigung verloren hat. Eine vernünftig geleitete Konvention will doch den durch sie zusammengefaßten Wirtschaftszweig gesund erhalten, sie muß sich im Rahmen des Möglichen bewegen, sonst züchtet sie geradezu Außenseiter und gefährdet ihren eigenen Bestand. In Kriegszeit gilt es aber weit mehr; das Wirtschaftsleben muß nicht an erster Stelle gesund, sondern aufrecht erhalten werden. Veränderte Verhältnisse erfordern veränderte Maßnahmen, und diese können um so eher eine Wirkung auslösen, je geschlossener sie zur Anwendung kommen. Durch den von England uns aufgezwungenen Geschäftskrieg, der jetzt auch von Frankreich nachgeahmt wird, sind der heimischen Rohstoff-, Halberzeugungs- und Fertigwaren-Versorgung neue Aufgaben gestellt. Unsere Gütererzeugung muß nach teilweise neuen Gesichtspunkten eingerichtet werden. Unsere Abhängigkeit von Pariser und Londoner Moden wird jetzt ein Ende haben, etwas Eigenes muß an ihre Stelle treten. Große Werte waren in Textil-Fertigwaren investiert, die durch weniger launische Modesprünge vor Entwertung bewahrt werden können. Der Warenaustausch mit dem Auslande wird auf neue Grundlagen gestellt werden müssen, neue geschäftliche Beziehungen sind anzuknüpfen, neue Absatzgebiete zu erschließen. Solche und ähnliche Aufgaben können von dem einzelnen nicht allein gelöst werden, hierzu bedarf es umfassender Organisationen, die in planvollem Vorgehen den Blick auf das Ganze richten. Die Organisationen, und die Konventionen gehören ja auch dazu, können in und nach dem Kriege das Wirtschaftsleben ganz wesentlich stützen, wenn sie sich den Verhältnissen nur anpassen wollen.

Diese Anpassung hat aber gerade bei den Textil-Konventionen außerordentlich viel vermissen lassen. Von dem sonst so befehdeten Stahlwerksverband und dem wiederholt angefeindeten Kohlensyndikat hat man in den Kriegstagen kaum etwas gehört, weil sie es eben verstanden haben, sich der Zeit anzupassen. Dagegen löste das Vorgehen mancher Textilkonventionen einen förmlichen Entrüstungssturm aus: als ihre Mitglieder nur noch gegen Barzahlung liefern wollten, und auf vollzählige Abnahme der Aufträge, auch der noch nicht in Arbeit genommenen, bestanden, sowie eine Hinausschiebung der Valuta verweigerten. Es war eine äußerst unvorsichtige und verständnislose Politik derjenigen Konventionen, die, anstatt dem umgestalteten Wirtschaftsleben Rechnung zu tragen, die Verwirrung vergrößerten.

Die Gegenströmungen blieben denn auch nicht aus. Der Verein der Textil-Detaillisten Großberlins und der Verband deutscher Waren- und Kaufhäuser machten den Lieferanten folgende Vorschläge[1]):

„1. Die erteilten Orders werden, soweit sie noch nicht in Arbeit sind, auf Wunsch der Abnehmer gestrichen; 2. der Liefertermin für den abzunehmenden Teil der Orders wird vorläufig hinausgeschoben; 3. für die fälligen Zahlungen wird ein Aufschub unter der Bedingung gewährt, daß die Abnehmer, so oft sie dazu irgendwie in der Lage sind, Abschlagszahlungen leisten; 4. für Neubestellungen gelten möglichst die bisherigen Konditionen. Unter keinen Umständen wird die Lieferung von sofortiger Kasse abhängig gemacht."

Der Detaillistenverband von Rheinland und Westfalen stellte dagegen noch einschneidendere Forderungen[2]):

„1. Alle Konventionsbedingungen werden während der Dauer des Krieges außer Kraft gesetzt, so daß Abnehmer und Lieferant frei verhandeln können; 2. in anbetracht, daß das Herbstgeschäft für die Detaillisten größtenteils verloren ist und vielfach Ware unverkäuflich bleiben wird, sollen die Lieferanten auf Mode- und Luxusartikel einen hohen Warenrabatt bewilligen; 3. nicht in Arbeit gegebene Waren, worüber Kontrolle einzurichten ist, wird annulliert; 4. falls diese Wünsche nicht Berücksichtigung finden, soll der Bundesrat um schleunige gesetzliche Anordnungen ersucht werden."

Der Verband deutscher Detailgeschäfte der Textilbranche richtete außerdem eine Eingabe an den Bundesrat, um eine Aufhebung der Strafgewalt der Konventionen oder die Suspendierung der Konventionsbestimmungen während der Dauer des Krieges zu veranlassen[3]).

Es mag Tatsache gewesen sein, daß in diesem Kampfe zwischen Abnehmer und Konventionen von einem Teile der ersteren die Aufhebung aller Konventionen am liebsten gesehen worden wäre[4]), auch hatte die Streichung aller am 1. Aug. 1914 noch nicht in Arbeit genommener Aufträge ihre Schattenseiten. Das Wirtschaftsrad muß weiter rollen, dazu bedarf es aber in den Betrieben eines Arbeits-

[1]) Der Manufakturist S. 9, Nr. 34, 1914.
[2]) Der Detaillist S. 7, Nr. 34, 1914.
[3]) Der Manufakturist S. 7, Nr. 35, 1914.
[4]) Vergl. Köln. Ztg. Nr. 1061, 24./9. 1914.

stockes, es lebt nicht nur der Lieferant oder der Fabrikant von der Lieferung, es müssen auch noch eine Menge anderer Existenzen davon leben. Auch die Forderung nach Außerkraftsetzung aller Konventionsbestimmungen schoß über das Ziel hinaus, sie war gleichbedeutend mit einem Begräbnis aller Konventionen. Am entgegenkommendsten zeigte sich nun der Verband von Blusen, Kostümen und verwandten Artikeln, sowie der Verband deutscher Damen- und Mädchenmäntelfabrikanten. Das geringste Entgegenkommen zeigten die deutsche Tuchkonvention, der Verband sächsisch-thüringischer Webereien, der Seidenstoffabrikantenverband, die auf volle Erfüllung sämtlicher eingegangenen Verpflichtungen bestanden[1]). Andere Konventionen versuchten durch gewundene Erklärungen zunächst eine klare Stellungnahme zu verzögern.

Auf Veranlassung der Berliner Handelskammer und im Einverständnis mit dem preußischen Handelsminister wurde dann eine „Kriegssitzung" der Konventionen einberufen. Die Regierung stellte folgende Forderungen[2]):

„1. Die bestehenden Konventionsbestimmungen dürfen während des Krieges nicht verschärft werden. Verschärfungen, die seit dem 1. Juli 1914 beschlossen wurden, sind unverzüglich rückgängig zu machen; 2. für die Dauer des Krieges sind außer Kraft zu setzen a) Bestimmungen, welche die Mitglieder einer Konvention hindern, die gänzliche oder die teilweise Auflösung oder die Wandlung in Nota befindlicher Aufträge mit einzelnen Abnehmern zu vereinbaren; b) Bestimmungen, welche die Mitglieder einer Konvention hindern, ihren Abnehmern Zahlungsaufschub zu gewähren oder sie verpflichten, gegen säumige Abnehmer ein gerichtliches oder schiedsrichterliches Verfahren einzuleiten. Die Außerkraftsetzung der vorerwähnten Bestimmungen hat zur Folge, daß die an ihre Verletzung geknüpften Rechtsfolgen (Vertragsstrafen, Inanspruchnahme bestellter Sicherheiten usw.) nicht in Wirksamkeit gesetzt werden dürfen. 3. Die Konventionen werden ihre Mitglieder verpflichten, vertrauenswürdigen Abnehmern möglichstes Entgegenkommen zu zeigen und in jeder Weise — gegebenenfalls insbesondere durch Milderung der Konditionsbestimmungen — bestrebt sein, die Überwindung der gegenwärtigen schweren Zeit zu erleichtern."

In ähnlichem Sinne hatte sich auch der Kleinhandelsausschuß der Handelskammer Bielefeld in einer Eingabe an den preußischen Handelsminister geäußert[3]). Dagegen hatte er auch gefordert, daß die von den Konventionsmitgliedern ihren Abnehmern zu gewährenden Erleichterungen den Beschlüssen der Konvention unterliegen müßten. Damit würde den Konventionen ein weitgehender Einfluß auf ihre Mitglieder erhalten geblieben sein, die Stellung der Konvention als solche wäre nicht erschüttert worden. Andererseits würde eine solche Gestaltung große Schwierigkeiten verursacht haben, auch lag die Gefahr vor, daß die Bestimmungen zu engherzig ausgelegt werden könnten. Wollte ein Lieferant seinem Abnehmer nach rein menschlichem Ermessen entgegenkommen, so hätte die Konvention gewissermaßen ein Einspruchsrecht erheben können, wollte anderseits ein Lieferant wenig oder kein Entgegenkommen zeigen, so hätte er sich hinter die Konventionsgenehmigung sehr gut verschanzen können. Die Regierung forderte demgegenüber eine Außerkraftsetzung der Konventions-Zahlungs- und Lieferungsbestimmungen, sowie der Konventionsstrafen. Die Konventionen blieben danach bestehen, allerdings wurde ihnen die stärkste Waffe — die Strafbestimmungen — genommen in Zielsetzungs- und Lieferungsfragen, auf welche die Strafbestimmungen zumeist angewandt werden mußten. Auf der gleichmäßigen Gestaltung dieser Fragen lag der Schwerpunkt der Konventionsarbeit.

Der Regierung ist der Vorwurf gemacht worden, daß sie durch ihr Eingreifen und mit der Drohung eines Notgesetzes auf dem Gebiete des Konventionswesens eine Erschütterung herbeigeführt habe. Hierbei muß man aber bedenken, daß die Konventionen es in der Hand hatten, dieses Eingreifen abzuwehren, das geht aus dem Nichteingreifen der Regierung gegenüber den Syndikaten unzweideutig hervor. Der Regierung mußte es darum zu tun sein, das Wirtschaftsleben aufrecht zu erhalten, es nicht unnötig zu erschweren. Die Konventionen hätten aus sich heraus der Wirtschaftslage Rechnung tragen müssen, indem sie ihre Bedingungen zeitgemäß abänderten. Die Grenzen waren gezogen einmal in der Kapitalkraft der Lieferanten, weiterhin in der Kapitalkraft der Abnehmer und endlich in der Kaufkraft der letzten Verbraucher. Bei geminderter Kaufkraft der Konsumenten und schwachen Umsätzen der Abnehmer kann ein Bezug letzterer nur gegen vorherige Kasse doch nur dahin wirken, daß der Güterbezug für viele Abnehmer aufhören muß, daß Zahlungseinstellungen nicht umgangen werden können. Und wenn sämtliche getätigten Abschlüsse restlos abgenommen werden müssen, so wird zwar der Fabrikant bzw. der Lieferant von seiner Ware frei, aber damit sind die Waren noch nicht dem Verbrauch zugeführt. Die unverkäufliche Ware bringt große Zinsverluste hervor und muß bei den der Mode unterworfenen Artikeln auch eine erhebliche Entwertung herbeiführen. Die Rückwirkung auf Lieferanten und Fabrikanten kann nicht ausbleiben, sie muß naturnotwendig kommen, sie wird nur zeitlich hinausgeschoben.

Die Konventionen haben unbedingt ihre Stellung im Gesamtwirtschaftsleben verkannt oder verkennen wollen, sie haben das privatwirtschaftliche Interesse der Mitglieder über das Nationalinteresse gestellt, sie haben, aufgebaut auf das Bestreben der Gesundung eines Wirtschaftszweiges, einer Erkrankung eines Teiles des Wirtschaftskörpers vorgearbeitet. Daß dieser Zustand nicht eingetreten ist, haben die Abnehmer nicht den Konventionen zu verdanken. Und wenn die Konventionen zuletzt in ihrem eigenen Bestande gefährdet werden, wenn sie vielleicht wieder mühsam aufbauen müssen, so können sie die Ursachen nur in sich selbst suchen. In diesen Organisationen war das große Geschlecht für eine große Zeit nicht oder nur spärlich vertreten.

[1]) Der Manufakturist S. 7, Nr. 35, 1914.
[2]) Der Manufakturist S. 5, Nr. 36, 1914.
[3]) Köln. Ztg. Nr. 1028, 15./9. 1914.

Das Prolongationsgeschäft[1])

(Report und Deport)

unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse an der Berliner und der Zürcher Börse.

Von Jean Hotz, Nänikon-Uster (Schweiz).

I.

„Was für die Börse als Ganzes die Spekulation, das bedeutet für die Spekulation der Report, das Rückgrat ihrer Existenz, ein unentbehrliches Element ihrer Organisation[2]). Das Prolongationsgeschäft ist ein Rettungsmittel, welches die Börse für den Fall ersonnen hat, daß bis zum Abwicklungstage des Termingeschäftes Käufer oder Verkäufer sich in ihrer Spekulation getäuscht haben[3]). Der Käufer hat auf Termin gekauft in der Erwartung, die Kurse werden steigen, es werde ihm bis Ultimo gelingen, seinen Spekulationskauf durch einen Realisationsverkauf zu höherm Preise glatt zu stellen. Unser Käufer ist Haussier. Ähnlich nur in umgekehrter Richtung gestaltet sich die Transaktion beim Verkäufer. Dieser verkauft auf Termin ohne die Titel zu besitzen, in der Hoffnung, die Kurse werden fallen, es werde ihm dann möglich sein, die Titel, die er zu einem höhern Preis à découvert verkauft hat, oder wie man sich in der Börsensprache auch gelegentlich ausdrückt „gefixt" hat, zum gesunkenen Kurse einzudecken. Es handelt sich hier um eine Spekulation à la baisse, um einen Baissier. Wie kann sich nun derjenige behelfen, dessen Spekulation fehlgeschlagen hat, sei er Haussier oder Baissier?

Es sind verschiedene Möglichkeiten vorhanden: 1. Die beiden Kontrahenten vereinbaren die Hinausschiebung der ursprünglich abgemachten Erfüllungszeit auf einen spätern Termin. Diese geschäftliche Transaktion wird richtigerweise Prolongationsgeschäft oder noch genauer echtes oder direktes Prolongationsgeschäft genannt. Diese Bezeichnung ist die einzig korrekte, obwohl in der Praxis auch noch andere Bezeichnungen vorkommen wie Reportgeschäft, Schiebung. Der französische terminus technicus heißt report und nicht prolongation, wie man vermuten könnte. Umgekehrt kennen die englischen Börsen den Namen report nicht, das Prolongationsgeschäft wird hier zutreffend mit „continuation" bezeichnet[4]). Derjenige Kontrahent, der hineingibt, also beim Beginn des Prolongationsgeschäftes als Verkäufer auftritt, heißt Reportierter (reporté), der Gegenkontrahent Reporteur. Es liegt dadurch ein neuer Vertrag vor, durch den die Kontrahenten eines frühern Kaufgeschäftes dieses abändern, indem sie die Erfüllungszeit hinausschieben[5]). Dieses echte oder direkte Prolongationsgeschäft wird in der Praxis selten Platz greifen, indem beim Termingeschäft es als Regel angenommen werden kann, daß Käufer und Verkäufer bestrebt sein werden, im Laufe des Monats entsprechende Gegengeschäfte abzuschließen, also dann gar nicht mehr in der Lage sind, mit ihrem ersten Kontrahenten zu unterhandeln, falls es diesem nicht gelingen sollte, sein Engagement glatt zu stellen. Nehmen wir an, der Haussier A hat gekauft per Ultimo zu 170 von Baissier B. Ende des Monates stehen diese Titel auf 160, A ist prolongationsbedürftig, während B, dessen Spekulation sich erfüllt hat, mit Gewinn sich eindecken konnte, also folglich nicht mehr in der Lage sein wird, mit A zu unterhandeln.

A muß also, um seine Spekulation fortsetzen zu können, einen andern Weg einschlagen. Dies geschieht 2. durch Dazwischentreten einer Drittperson, ausgenommen wenn A eine kapitalkräftige Person ist und daher die zu empfangenden Titel einfach beziehen und bezahlen kann, um auf den günstigen Zeitpunkt zu warten. Angenommen A sei auf die Prolongation angewiesen, so kann er folgendermaßen vorgehen: Er geht eine Kombination eines Verkaufs und Kaufs derart ein, daß er gleichzeitig per Ende dieses Monats an B Börsenware verkauft und sofort dasselbe Quantum Effekten von einer dritten Person C per Ultimo des folgenden Monats zurückkauft. Hier hat man es nun mit einem indirekten Reportgeschäft, oder wie es Müller auch nennt, mit einem gespaltenen Reportgeschäft zu tun, denn der Effekt eines Reports, einer Rückversetzung in die frühere Lage usw. (durch eine mit einem Verkauf verbundene Wiederanschaffung) liegt hier — im Gegensatz zu dem noch zu erwähnenden Geschäft — bloß auf Seite eines der drei Kontrahenten, nämlich des A vor, während B und C als ganz gewöhnliche Kaufkontrahenten erscheinen[1]). Der eben angedeutete Weg kommt aber in der Praxis deshalb kaum vor, weil dadurch dem die Reportierung in Anspruch Nehmenden doppelte Spesen entstehen (Courtage und Stempel) und nicht selten beträchtliche Kursdifferenzen zwischen dem jetzigen und dem nächsten Ultimo hemmend wirken.

Wir kommen schließlich zur Betrachtung der dritten Art, des direkten oder eigentlichen Reportgeschäftes, kurz Reportgeschäft genannt, welches in der Praxis von allen den drei besprochenen Formen am häufigsten vorkommt. Der Haussier wird sich in ein solches Geschäft einlassen, wenn er hofft, daß der gegenwärtig gefallene oder nicht genügend gestiegene Kurs im nächsten Monat nun die gewünschte Steigerung erfahren werde, umgekehrt verhält es sich mit dem Baissier.

Ein prolongierter Haussier ist also Hereingeber, Kostgeber, Reportierter, er bedarf eines Hereinnehmers, Kostnehmers, Reporteurs; ein prolongierter Baissier ist ein Hereinnehmer, Kostnehmer,

[1]) Referat, gehalten im handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich im W.-S. 1913/14.

[2]) M. Pöschl, Das Reportgeschäft an der Wiener Börse, im Bankarchiv VII, S. 37.

[3]) Schär, Kfm. Rechnen, Bd. 12. Maier-Rotschild-Bibliothek S. 124/125.

[4]) Hans Müller, Das Reportgeschäft, Zürich, Dissertation 1896, S. 2.

[5]) Schmidt, Fritz, Das Reportgeschäft, München 1912, S. 13.

[1]) Müller, a. a. O. S. 2.

Reporteur, er bedarf eines Hereingebers, Kostgebers, Reportierten. Es könnte also immer ein Baissier mit einem Haussier sich einlassen und es wäre damit beiden Teilen geholfen. Voraussetzung für diese Transaktion wäre, daß an der Börse gleichviel reportbedürftige Haussiers wie Baissiers vorhanden wären. In der Regel hat es aber viel mehr Haussiers als Baissiers, da die große Mehrzahl der Börsenmänner Optimisten sind. Es finden somit nicht alle Haussiers Baissiers, und es treten nun andere dazwischen, die aus dem Reportgeschäft einen Gewinn erzielen können, in der Regel sind es die Großbanken. Die Haussiers und Baissiers bilden zusammen die Börsenpartei, diese vermittelnden Bankiers die Bankpartei.

Wir wollen nun diese dritte Art des Prolongationsgeschäftes, das Reportgeschäft, im eigentlichen Sinne zuerst an einigen Zahlenbeispielen erörtern.

1. Beispiel eines festverzinslichen Wertpapieres in Berlin.

A. Haussier:

Kursnotierung: in % des Nom.-Wertes excl. Stückzinsen.

Kauf A von B am 10. Okt. à 105.— M 100.— nom. 4% Oblig. der Industriegesellschaft X. Zinstermin (Z. T.) 30. Juli.

Da nun der Kurs gesunken, ist die Spekulation für A ungünstig, er reportiert durch Vermittlung von C. Prolongationszinsfuß 6%. Liquidationskurs bei der Hereinnahme M 104.—.

Für 100 M nom.	Hineingabe zu	M 104.—
+ Stückzins f. 3 Mte.	= 1% „	1.—
Preis d. wirkl. Hineingabe	=	M 105.—

Prolongationszins 6% i. 1 Mt. v. M 105 = M 0,525

Rückkaufsumme = Prolong.-Zins + Hineingabebetrag = 105.525
0,525 105.—

	M	105.525
./.	„	1.333 Stückzins für 4 Mte.
	M	104.192 = wirklicher Rückkaufskurs

104.192 — 104 = 0,192% = Report.
Report = Rückkaufskurs — Kaufkurs.

Die Abwicklung der Reportierung für unseren Haussier A gestaltet sich folgendermaßen:

Ultimo Oktober:

1. A kauft von B und zahlt für die erhaltenen Effekten:

M 100.—	nom. 4% Obl. à 105.—	M 105.—
+ 4% Zins f. 3 Mte.		„ 1.—
	Zahlung von A an B	M 106.—

2. C übernimmt von A diese Effekten und zahlt:

M 100.—	4% Oblig. à 104.—	M 104.—
+ 4% Zins f. 3 Mte.		„ 1.—
	Zahlung von C an A	M 105.—

Ultimo November:

1. A nimmt von C die Effekten zurück und zahlt:

M 100.—	4% Obl. à 104.192 (Rückkaufskurs)	M 104.192
+ 4% Zins f. 4 Monate		„ 1.333
	Zahlung A an Bankier C	M 105.525

Im Laufe des Monats November sind die Kurse nun gestiegen. Haussier A konnte nun seinen Realisationsverkauf mit einer weiteren Person D eingehen zum Kurse von M 106.—.

2. D kauft infolgedessen von A und zahlt:

M 100.—	4% Oblig. à 106.—	M 106.—
+ 4% Zins f. 4 Monate		„ 1.333
	Zahlung D an A	M 107.333

Betrachten wir nun zunächst die Resultate vom Standpunkt des Reporteurs, des dazwischentretenden Bankiers C.

C zahlt Ult. Okt. an A	M	105.—	
„ erhält „ Nov. von A	„	105.525	
C erhält mehr	M	0.525	= Prolongationszins.

Dieser Überschuß stellt den Prolongationszins für C dar, für das dem A vorgeschossene Kapital von M 105.— à 6% f. 1 Monat und setzt sich zusammen wie folgt:

1. Report	0,192	Diff. zwischen Verk.- u. Kaufkurs
2. Monatszins 4%	0,333	
	0,525	wie oben!

Daraus ergibt sich die Gleichung:

Prolongationszins = Report + Stückzins für 1 Monat
0,525 0,192 0,333

Für den Haussier A ergibt sich folgendes Bild:

I. A zahlt an B	M	106.—	
„ erhält von C	„	105.—	
A verliert:	M	1.—	Ult. X.
II. A zahlt an C	M	105.525	
„ erhält von D	„	107.333	
A gewinnt	M	1.808	Ult. XI.
	./. „	1.—	Verlust Ult. X.
Nettogewinn	= M	0.808	a. M 100.— nom.

Bei einem Geschäft von M 10000.— statt bloß M 100.— würde A vermittels dieser Transaktionen M 80.80 gewinnen.

B. Baissier: Im folgenden soll die Spekulation eines Baissier einer kurzen Betrachtung unterzogen werden, und zwar wollen wir hier indirekt vorgehen, indem wir die Vergütung des Baissier an den Stücke leihenden Bankier als gegeben betrachten: (im vorigen Beispiel war nur der Prol.-Zinssatz gegeben)

Bankier A gibt Ult. Okt. Effekten hinein an Baissier C zum Kurse von 104.— und nimmt sie zurück per Ult. Nov. à 103.50.

1. C hat an A Ult. Okt. zu zahlen M 100.— à M 104.— M 104.—
+ Zins f. 3 Mte. „ 1.—
C zahlt an Bank A M 105.—

2. Ult. Nov. nimmt A von C die Effekten zurück und zahlt M 100.— à M 103.50 M 103.50
+ Zins 4% f. 4 Mte. „ 1.333
Bank A zahlt an C M 104.833

Baissier C zahlt M 105.—
„ „ erhält „ 104.833
M 0.167 = Leihgeld.

Auch dieses Leihgeld hat sich aus zwei Beträgen zusammengesetzt:

Leihgeld	=	Deport	—	Stückzins f. 1 Monat
0,167		0,500	—	0,333

Analog der Prolongation des Haussier lautet hier die Formel:

Deport = Kaufkurs — Rückgabekurs.

Nach unsern beiden Zahlenbeispielen könnte man nun den Schluß ziehen, daß alle Haussiers immer Reports, die Baissiers immer Deports, bzw. Leihgeld zahlen müßten, was aber durchaus nicht zutrifft. Wir haben für den Haussier die Formel aufgestellt:

Prolongationszins = Report + Stückzins für 1 Monat [Report = Prol.-Zins — Stückzins].

In dieser Gleichung können nun einzelne Glieder sich ändern. So wird z. B. der Stückzins größer je höher verzinslich das betr. Wertpapier ist, die Stückzinsen können schließlich gleich groß wie die Prolongationszinsen werden, dann fällt der Report weg und wir haben es mit einer glatten Prolongation zu tun: Prol.-Zins = Stückzins. Das ist aber durchaus nicht die oberste Grenze. So kommt es bei tief im Kurs stehenden Titeln meistens vor, daß, weil der Stückzins bekanntlich immer vom Nominalbetrag gerechnet wird, während der Prol.-Zins vom Kurswert, der erstere den letzteren übersteigt. Das besagt uns, daß bei solchen Effekten der Hereinnehmer, dem als Eigentümer der Werttitel auch die Stückzinsen für die Zeit der Prolongationsdauer gehören, durch diese eine zu große Entschädigung erhielte. Es muß in diesem Falle die Differenz zwischen Stückzinsen für den Prolongationsmonat und den Prolongationszinsen am Rücklieferungskurs in Abzug gebracht werden. Durch diesen Minusposten, der nach unseren bisherigen Ausführungen als Deport erscheint, wird auch unsere Ausgangsgleichung richtig gestellt:

Prol.-Zins = Stückzins f. 1 Monat — Deport [Deport = Stückzins — Prol.-Zins].

Analog dem Stückzins, auch Effektenzins genannt, kann sich der Prolongationszins ändern, er kann schließlich sinken, bis er gleich ist den monatlichen Stückzinsen, dann haben wir wieder die oben schon genannte glatte Prolongation: Prol.-Zins = Stückzins. Der Reporteur erhält die Effekten, der Reportierte (Haussier) das Geld; effektiv wird kein Prol.-Zins bezahlt, indem derselbe durch die monatlichen Stückzinsen kompensiert wird; mit anderen Worten: der Haussier hat das Geld zinslos, der Bankier hat das freie Verfügungsrecht über die erhaltenen Effekten und genießt deren Zinsen für den betr. Monat. Wir gehen noch einen Schritt weiter und nehmen an, der Prol.-Zins falle so tief, daß er kleiner wird als die Stückzinsen, dann haben wir wieder obige Gleichung: Prol.-Zins = Stückzins f. 1 Monat — Deport, indem das betr. Papier dann Deport bedingt, oder wie sich die Börsensprache auch noch gelegentlich ausdrückt, das Effekt zahlt einen Deport, oder auf ihm liegt ein Deport. In Worte gekleidet, will uns diese Gleichung wieder sagen, daß die monatlichen Stückzinsen, die immer dem Eigentümer der Papiere, also beim Reportgeschäft dem Hereinnehmer, gehören, dem intervenierenden Bankier mehr einbringen würden als bei Festlegung des Prol.-Zinses abgemacht wurde. Man schafft daher einen Ausgleich dadurch, daß der Hineingeber bei der Zurücknahme seiner reportierten Effekten am nächsten Ultimo einen um die Differenz zwischen Stückzinsen und Prolongationszins niedrigeren Kurs bezahlt.

Ähnliche Beziehungen wie für den Haussier ergeben sich für den Baissier, für welchen die Formel Anwendung findet:

Leihgeld = Deport — Stückzins f. 1 Monat [Deport = Leihgeld + Stückzins].

Diese Gleichung besagt, daß dem Hereinnehmer für sein geliehenes Kapital nicht nur keine Zinsen gewährt werden, sondern daß er, um überhaupt Stücke zu erhalten, noch ein Leihgeld bezahlen muß. Sinkt nun der Deport auf die Höhe der Stückzinsen, dann fällt das Leihgeld weg; Deport = Stückzins f. 1 Monat, oder anders ausgedrückt: das dargeliehene Kapital wird dem Hereinnehmer nicht verzinst; da nun die Effektenzinsen dem Baissier gehören und er also diesen Betrag zu viel erhalten würde, wird vom Rücklieferungskurs ein Abzug in der Höhe der Stückzinsen gemacht, Deport genannt. Der Hereinnehmer bekommt dann genau soviel zurück, wie er am Ultimo vergangenen Monats ausgeliehen hatte. Schließlich kann das Geld, das der Blankoverkäufer zur Verfügung hat und gegen Titelhingabe ausleiht, so begehrt sein, daß es Zins abwirft, der Deport sinkt dann auf die Differenz, um die die Effektenzinsen immer noch höher sind als die Geldzinsen. Der Deport ist in diesem Falle kleiner als die Stückzinsen, unsere Gleichung muß daher folgendermaßen abgeändert werden:

Prol.-Zins = Stückzins — Deport.

Wird nun das Geld noch teurer, so kann der Moment kommen, wo die Geldzinsen gleich sind den Effektenzinsen, dann fällt der Deport ganz weg. Wir haben wieder die Formel für die glatte Prolongation: Prol.-Zins = Stückzins.

Wir können nun noch einen Schritt weitergehen und den Fall betrachten, wo das Geld so gesucht ist, daß es höheren Zins als die geliehenen Effekten abwirft, so im Falle einer starken Hausse, in welchem Stadium wir die gleiche Formel erhalten, wie wir sie den Betrachtungen der Prolongation des Haussier zugrunde gelegt haben, nämlich: Prol.-Zins = Report + Stückzins f. 1 Monat.

Diese Gleichung mag auf den ersten Blick als in der Praxis nicht vorkommend erscheinen, und dennoch hat sie ihre Berechtigung. Nehmen wir an, A als Haussier muß unbedingt hineingeben, da ihm die flüssigen Mittel zur Abnahme der gekauften Effekten momentan fehlen, er wendet sich zu diesem Zweck an C, von dem er weiß, daß derselbe in der Lage sein werde, ihm das ge-

wünschte Bargeld vorzuschießen. Es wird der momentan übliche Prolongationszinssatz vereinbart, wonach A Report zu zahlen hat. Es ist nun gar nicht ausgeschlossen, daß dieser vermittelnde C nicht auch einmal Baissier sei, dessen Spekulation sich nicht oder doch nicht in gewünschtem Maße verwirklicht hat. (Banken bei Arbitragegeschäften.) A weiß nun nichts davon, er hat C lediglich als Geldgeber angegangen. In diesem Falle ist es C, dem es gelungen ist, seinen Charakter als Baissier zu verheimlichen, möglich, bei der Hereinnahme der Stücke des Haussier A weder Leihgeld noch Deport bezahlen zu müssen, sondern für sein Geld noch einen solchen Zins zu erhalten, der mit Bezug auf die hereingenommenen Effekten einem Report gleichkommt. Wir sind nun auf Grund dieser Erörterungen in der Lage, folgende Regeln aufzustellen:

Bei Kursnotierung, exkl. laufenden Zinsen, muß je nach der Konstellation des Geldmarktes und der Stellung der beiden Parteien an der Börse, Haussiers und Baissiers, der Haussier als Hineingeber immer Report bezahlen, oder dann muß ihm Deport vergütet werden; der Baissier als Hereinnehmer wird sich stets einen Deport gefallen lassen müssen, oder dann ist er Empfänger von Report. Für beide Parteien ist eine glatte Prolongation möglich, wo weder Report noch Deport bezahlt wird. —

Beispiel einer Reportierung eines Dividendenpapieres in Berlin. (Kursnotierung inkl. laufende Zinsen.)

A. Haussier. Es werden hineingegeben: Aktien der Deutschen Bank à 240.—. Prol.-Zins 5%. Wie gestaltet sich der Rücklieferungskurs? Der Hereinnehmer will 5% Prol.-Zins verdienen: 5% von M 240.— in einem Monat = M 1.—. Auf 100 M nom. à 240.— will man 1 M, also hat der Rücklieferungskurs sich auf 241.— zu belaufen, es ergibt sich somit ein Report von 1%.

Gleichung: Prol.-Zins = Report.

B. Baissier. Es werden hereingenommen: Aktien Deutsche Bank à 240.—. Prol.-Zinssatz 2% von 240.— in 1 M = M 0.40, es ergibt sich ein Report in der Höhe des Prol.-Zinses von 0,40%, auch hier wieder Prol.-Zins = Report. Sinkt der Prol.-Zins auf 0, dann haben wir eine glatte Prolongation vor uns. Auch hier ergeben sich im Vergleich zur Reportierung bei Kursnotierung ausschließlich Zinsen ganz andere Beziehungen, die beiden Formeln lauten nämlich:

a) Notierung exkl. Zinsen:
glatte Prol. wenn Prol.-Zins = Stückzins f. 1 Monat;

b) Notierung inkl. Zinsen:
glatte Prol. wenn Prol.-Zins = 0.

Im ersten Fall genießt der Hereingeber das ihm geliehene Geld zinsfrei, währenddem der Hereinnehmer über die betr. Effekten während der Prolongationsdauer verfügen kann, außerdem gehören ihm für die gleiche Zeitdauer die betr. Effekten-(Stück) Zinsen. Viel ungünstiger gestalten sich die Verhältnisse im zweiten Falle für den Reporteur, indem dieser nur die Effekten zur Verfügung erhält, während andererseits sein Gegenkontrahent, der reportierte Haussier nicht nur die vorgeschossene Summe gratis erhält, sondern demselben am Ende des Termins, also bei der Rückerwerbung der Titel auch noch die aufgelaufenen Effektenzinsen zufallen, da zum gleichen Kurs, wie hineingegeben wurde, auch zurückgeliefert wird, die Wertpapiere aber um den Stückzins für einen Monat im Werte gestiegen sind.

So lange also bei dieser Art Notierung eine Prol.-Verzinsung statthat, ergibt sich immer ein Report. Auch hier kann es aber gelegentlich vorkommen, daß der Blankoverkäufer gezwungen wird, um in den Besitz der nötigen Stücke zu gelangen, nicht nur sein Geld zinslos hinzugeben, sondern noch eine Extravergütung an den Stückelieferant zu leisten. Diese Prämie kommt dann als Kursabschlag = Deport zum Ausdruck, indem der stückeleihende Bankier seine Papiere zu diesem niedrigen Kurs am folgenden Ultimo zurückkauft. Hier haben wir also die Beziehung: Leihgeld = Deport.

Ganz ähnlich wie in Berlin, Hamburg und Frankfurt a. M. für Dividendenpapiere seit 1. Januar 1913 gestaltet sich das Reportgeschäft an der Zürcher Börse. Es werden hier nur Aktien zum Terminhandel zugelassen, es kommt somit die Reportierung auch nur für diese Kategorie Wertpapiere in Betracht. Zürich notiert Aktien wie die deutschen Börsen inkl. laufende Stückzinsen, jedoch im Gegensatz zu Deutschland nicht in % pro M 100.— nominal, sondern in Fr. pro Stück des Nominalwertes (Stücknotierung).

Auch hier zwei Zahlenbeispiele:

Haussier: 1. Es werden reportiert: Aktie Schweiz. Bankverein à 750.—, Prol.-Zins 5%. 5% von 750 in 1 Monat = 3,13, Report 3,13, Rücknahmekurs 753,13.

Baissier: 2. Es werden hineingenommen: do. à 750, Prol.-Zins 2%. 2% von 750 in 1 Monat = 1,25, Report = 1,25; Rückgabekurs 751,25.

Analog Berlin ergibt sich auch für Zürich:

Prol.-Zins = Report; Leihgeld = Deport.

Wenn wir kurz resümieren, so ergeben sich folgende Beziehungen:

a) Kursnotierung exkl. laufende Zinsen: (Berlin f. Obligationen)
1. Report = Prol.-Zins ·/. Stückzins,
2. Deport = Stückzins ·/. Prol.-Zins,
3. „ = Leihgeld + Stückzins,
4. Leihgeld = Deport — Stückzins,
5. glatte Prolong. = Prol.-Zins = Stückzins.

b) Kursnotierung inkl. laufende Zinsen: (Zürich)
1. Report = Prol.-Zins,
2. Deport = Leihgeld,
3. glatte Prolong. = Prol.-Zins = 0.

Formular 1. **Schiebung à la hausse.**

Zürich, den *20. November* 19*13.*

K. *Herren X. & Cie.,* *Zürich.*

Wir **kauften** heute von Ihnen auf Grund der Statuten und Usancen der Zürcher Effektenbörse als Selbstkontrahenten an *I.* Börse

	Fr.	Cts.
25 Aktien Bank für Orientalische Eisenbahnen à 1.095	27.375	—
/. nicht einbezahlte	7.500	—
	19.875	—
/. Stempel	1	50
Valuta Ultimo November a. c.	19.873	50

wofür wir Sie erkennen, mit der Bitte um gefl. Bestätigung.

Hochachtend: *Bank X.*

Formular 2. **Schiebung à la hausse.**

Zürich, den *20. November* 19*13.*

V. *Herren X. & Cie.,* *Zürich.*

Wir **verkauften** heute an Sie auf Grund der Statuten und Usancen der Zürcher Effektenbörse als Selbstkontrahenten an *I.* Börse

	Fr.	Cts.
25 Aktien Bank für Orientalische Eisenbahnen à 1.100	27.500	—
/. nicht einbezahlte	7.500	—
	20.000	—
plus Stempel	1	50
Valuta Ultimo Dezember a. c.	20.001	50

wofür wir Sie belasten, mit der Bitte um gefl. Bestätigung.

Hochachtend: *Bank X.*

Formular 3. **Schiebung à la baisse.**

Zürich, den *20. November* 19*13.*

V. *Herren X. & Cie.,* *Zürich.*

Wir **verkauften** heute an Sie auf Grund der Statuten und Usancen der Zürcher Effektenbörse als Selbstkontrahenten an *I.* Börse

	Fr.	Cts.
50 Aktien Aktiengesellschaft Stickereiwerke Arbon à Frs. 50.—	2.500	—
plus Stempel	—	25
Valuta Ultimo November a. c.	2.500	25

wofür wir Sie belasten, mit der Bitte um gefl. Bestätigung.

Hochachtend: *Bank X.*

Formular 4. **Schiebung à la baisse.**

Zürich, den *20. November* 19*13.*

K. *Herren X. & Cie.,* *Zürich.*

Wir **kauften** heute von Ihnen auf Grund der Statuten und Usancen der Zürcher Effektenbörse als Selbstkontrahenten *I.* Börse

	Fr.	Cts.
50 Aktien Aktiengesellschaft Stickereiwerke Arbon à Frs. 49.—	2.450	—
/. Stempel	—	25
Valuta Ultimo Dezember a. c.	2.449	75

wofür wir Sie erkennen, mit der Bitte um gefl. Bestätigung.

(Schluß folgt.)

Hochachtend: *Bank X.*

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Die zweckmäßige Vormerkung von Kundenreklamationen in Maschinenfabriken.

Von L. Kaël.

Für jede Fabrik, die wertvollere Maschinen oder Apparate liefert, dürfte es von Interesse sein, übersichtlich verzeichnet zu haben, welche Beschwerden aus Kundenkreisen über gelieferte Maschinen oder Apparate eingelaufen sind, welche Berechtigung diese Beschwerden hatten und was zu deren Austragung getan bzw. verausgabt werden mußte. Um dieses Ziel zu erreichen, wird man sich vorteilhaft solcher Karten bedienen, wie sie nachfolgend skizziert sind.

Maschinentype: ..... Fabrikations-Nr.: .....

Die Ablieferung erfolgte an: .....

am: .....

Garantiezeit endet am: ..... Fakturenwert: .....

Besonderes: .....

EINLAUFENDE BESCHWERDEN:

Datum des Einganges der Beschwerde	Gegenstand der Beschwerde	Wird kostenlose Behebung des Mangels verlangt?	Ist die Beschwerde berechtigt?	Datum der Erledigung	Art der Erledigung	Kosten: die berechnet wurden	Kosten: die nicht berechnet wurden

Vorderseite der Karten, die ca. 230×150 mm messen

Datum des Einganges der Beschwerde	Gegenstand der Beschwerde	Wird kostenlose Behebung des Mangels verlangt?	Ist die Beschwerde berechtigt	Datum der Erledigung	Art der Erledigung	Kosten: die berechnet wurden	Kosten: die nicht berechnet wurden

Rückseite der Karten.

Diese Karten werden anläßlich der Fakturierung für jede einzelne Maschine ausgeschrieben und in geeigneten Schränken nach Maschinentypen und Fabrikationsnummern geordnet aufbewahrt. Wie sie ausgefüllt werden sollen, das ergibt der Kartentext, der so gehalten ist, daß jede Karte genauen Aufschluß zu geben vermag, an wen die Ablieferung erfolgte, wann der Versand vor sich ging und wann die vereinbarte Garantiefrist für das Kaufobjekt endet. Darnach ist bei eingehenden Beschwerden leicht festzustellen, ob die Bemängelungen noch in die Garantiezeit fallen, ein Umstand, der auf die prinzipielle Behandlung der betreffenden Beschwerde von einigem Einfluß sein wird. Die Eintragung des Gegenstandes der Beschwerde auf der Karte selbst wird naturgemäß in möglichst knapper Form gehalten werden müssen, ebenso die Eintragung über die Art der erfolgten Erledigung. Die Rubriken:

Wird kostenlose Behebung des Mangels verlangt?
Ist die Beschwerde berechtigt?
Kosten, die berechnet wurden,
Kosten, die nicht berechnet wurden,

zeigen in jedem Falle an, ob und wie weit man den Wünschen des Beschwerdeführenden nachgekommen ist, welche Beschwerden berechtigt, welche unberechtigt waren, und welche Kosten der Fabrik und dem Kunden durch Behebung festgestellter oder angegebener Mängel erwachsen sind. Die Angabe des Fakturenwertes der gelieferten Maschinen auf den Karten bezweckt lediglich die interessante Kontrolle, in welchem Verhältnis sich die Kosten der von der Fabrik vorgenommenen Instandhaltungsarbeiten an den Maschinen zum Anschaffungswert bewegen.

Welche Vorteile so vielseitige, übersichtliche und dabei ohne wesentliche Arbeitsbelastung mögliche Aufzeichnungen in sich schließen, liegt klar auf der Hand. Jede einzelne Karte stellt gewissermaßen ein Geschichtsblatt jeder einzelnen Maschine dar, die geliefert wurde. In ihrer Gesamtheit ist eine solche Einrichtung eine wertvolle Statistik, die allezeit prompt auf eine Reihe von Fragen Antwort geben kann, die für jeden Betrieb von ziemlicher Wichtigkeit sein sollen. Übrigens ist eine Kartothek der beschriebenen Art zugleich ein wohlgeordnetes Register über die gesamten Lieferungen der Fabrik.

Selbstverständlich ist es notwendig, den Abnehmern gegenüber darauf zu dringen, in allen Korrespondenzen, die auf gelieferte Maschinen oder Apparate Bezug haben, so wie in allen Ersatzteile-Bestellungen die Typen und Fabrikationsnummern der in Betracht kommenden Maschinen anzuführen, damit die Eintragungen in den Karten ohne wesentlichen Zeitverlust vorgenommen werden können.

Die Kreditauskunft unter normalen Geschäftsverhältnissen und während des Krieges.

Von Paul Hennig, Charlottenburg.

Die Zeiten sind für immer vorbei, wo es genügen konnte, ausschließlich bei befreundeten Firmen sich nach unbekannten zu erkundigen. Man braucht heute einen unvergleichlich größeren Kreis von Abnehmern nah und fern. Die Verhältnisse liegen heute so kompliziert, und es geschieht so viel um den draußen, d. h. außerhalb des Geheimbuchs Stehenden zu blenden, daß es einfach unmöglich ist, auch nur über die Firmen der eigenen Branche ganz genau unterrichtet zu sein. Deshalb sind Auskünfte von befreundeten Firmen nicht immer brauchbar. Der redliche Geschäftsmann faßt seine Auskünfte in Zweifelsfällen vorsichtshalber nicht ungünstig, mancher aber gibt ein geschöntes Bild, um guten Bekannten oder Verwandten zu nützen. Die Auskünfte von Referenzfirmen gehören meist in die letztere Kategorie. Das Ungünstige wird verschwiegen oder in doppelsinnigen Worten gegeben, nur das Vorteilhafte wird klar und deutlich ausgesprochen.

Solche Auskünfte sind im günstigsten Falle wertlos, meist aber bergen sie Gefahren in sich, die der Empfänger nicht ahnt. Der kleine Vorteil der Unentgeltlichkeit wandelt sich dann oft in Verluste vom Vielfachen der ersparten Gebühr selbst einer Spezialauskunft seitens einer Berufs-Auskunftei.

Die Konsulate können in Kreditauskünften manchen guten Dienst leisten, man darf aber nicht vergessen, daß sie fast immer große Bezirke, Provinzen und Länder zu verwalten haben. Ihre Fühlfäden können unmöglich überallhin reichen, oder sie können nur ungenügende Einsicht in die Verhältnisse aller einzelnen Firmen gestatten. Auch legt der amtliche Charakter den Konsulaten mancherlei Rücksichten auf, die für die Auskunfteien nicht existieren. Jedenfalls sind viele Konsulate recht zurückhaltend im Bewilligen von Kreditauskünften, und man kann ihnen dies schon in Rücksicht darauf nicht verargen, daß sie mit zweifellosen Berufspflichten in der Regel genügend belastet sind. Dem Geschäftsmanne aber ist jede Auskunft mehr oder weniger eilig; erhält er vom Konsulat nun ablehnende oder ungenügende Auskunft, so ist es meist zu spät, um anderweitig Informationen einzuholen. Wird aber das erste Geschäft verschleppt, so gelingt es später kaum jemals, mit derselben Firma noch zu Abschlüssen zu gelangen. Höchstens kann in solchen Fällen eine eilige Auskunft aus dem Archiv einer der größten Berufsauskunfteien das Versäumte noch einholen.

Als das erste Erfordernis einer entsprechend organisierten beruflichen Kreditauskunftei (nur von solchen wollen wir im Nachstehenden reden) halte ich deshalb eine Leitung durch unabhängige, nur dieser Tätigkeit als Beruf obliegende ehrenfeste, hochintelligente Männer von reifer Lebens- und Geschäftserfahrung, begabt mit weitem Blick und großem Taktgefühl. Ich kann mir kaum eine verantwortungsvollere, aber auch segensreichere und ehrenvollere Tätigkeit denken.

Die größten Auskunfteien unterhalten in allen Haupt- und mittleren Plätzen Deutschlands Zweigniederlassungen mit eigenen Beamten, desgleichen in allen großen Städten des Auslands. Der Zentrale wie den Zweigniederlassungen steht ein Heer von Rechercheuren zur Verfügung, zuverlässigen Angestellten, deren Aufgabe es ist, alle Neubegründungen von Geschäften, alle Veränderungen bei bestehenden Etablissements im Auge zu halten, sich diskret an wohlunterrichteten Stellen oder auch bei den Inhabern selbst zu erkundigen und das Material an die Zentrale zu schicken. Bei der Erledigung vorliegender Anfragen haben die Rechercheure ihre Erkundigungen auf die betr. Firma nach dem derzeitigen Stande der Geschäftslage speziell zu richten und auf den klug ausgedachten und genau ausgearbeiteten Formularen Bericht zu erstatten. Die Geschäftsleitung beschränkt sich nicht darauf, nur einen Beamten zu beauftragen, sondern sie richtet bei Fernauskünften noch an weitere Vertrauensmänner ihre Anfrage und bildet sich aus der Gesamtheit der Angaben ihr Urteil. Wo Zweigniederlassungen der Auskunftei bestehen, werden die Auskünfte an die Abonnenten direkt erteilt, die Zentrale erhält Kopien. Alle Zweigniederlassungen sammeln Abschriften der von ihnen erteilten Auskünfte in einem wohlgeordneten Archiv, aus dem sie wie die Zentrale bei Eingang von Anfragen zunächst Auskunft schöpfen. Das Zentral-Archiv vereinigt das Material über sämtliche Plätze der Welt. (Bei W. Schimmelpfeng in Berlin beherbergt dieses Zentralarchiv ein durch drei Stockwerke sich erhebender großer Saal.) Fast alle irgendwie namhaften Firmen der zivilisierten Welt sind hier in Mäppchen griffbereit registriert, geordnet nach Ländern und Städten. Auf zwei ringsum laufenden Galerien sind die oberen Abteilungen bequem zugänglich.

Einen interessanten Fall erlebte ich vor einigen Jahren, als ich als Vertrauensmann einer großen Berliner Firma eine süddeutsche Zweigniederlassung zu revidieren hatte. Der Vertreter diente dem Hause bereits seit acht Jahren, seine Berichte und Abrechnungen waren immer korrekt gewesen. Ich fand auch bei der Revision Bücher und Kasse in Ordnung, dennoch war mir ein Verdacht aufgestiegen, weil die geringen Ergebnisse seiner Vertretung mir im Widerspruche zu seiner Tüchtigkeit zu stehen schienen. Wir wandten uns an die große Auskunftei von Lesser & Liman in Frankfurt am Main, und dort wurden uns, als wir das ziemlich umfangreiche Material des Herrn Vertreters in Händen hielten, überraschende Enthüllungen: Der Herr Vertreter arbeitete seit ein paar Jahren hauptsächlich für eine Konkurrenzfirma und hatte, kurz bevor er unsere Vertretung übernommen, eine längere Zuchthausstrafe in einem romantisch auf hohem Berge gelegenen Strafgefängnis an der Lahn verbüßt, und zwar wegen Einbruchsdiebstahls. Um ganz sicher zu gehen, erkundigte ich mich persönlich an Ort und Stelle und fand dort in den Akten der Sträflinge die mir wohlbekannte schöne Handschrift unseres Vertreters, der selbstredend sofort abgesetzt wurde.

Über neubegründete Firmen hält es in der Regel besonders schwer, genügende Auskunft zu erhalten, die Konsulate versagen hier. In einem solchen Falle leistete uns die Auskunftei W. Schimmelpfeng gute Dienste. Wir erfuhren sehr schnell: der jugendliche Inhaber eines neugegründeten Berliner Geschäfts war mittellos aus Warschau zugezogen, hatte in der Reichshauptstadt von einem Verwandten ein paar tausend Mark vorgestreckt erhalten und arbeitete fleißig auf aussichtsreichem Gebiete. Wir erfuhren aber bei W. S. auch, daß der Gönner selbst in den letzten Jahren öfter Verluste erlitten hatte, daher auf schiefer Bahn stehe, und nicht lange darauf lasen wir den Konkurs in der Zeitung. Nur eine große, vorzüglich organisierte Berufsauskunftei konnte uns solche Dienste leisten und uns vor einem herben Verluste bewahren.

In manchen Fällen suchen die soliden Auskunfteien von den Inhabern selbst Auskünfte zu erhalten. Das erscheint auf den ersten Blick bedenklich, ist aber bisweilen zweckmäßig und das einzige Mittel, um die Wahrheit zu erfahren, nachdem die bereits eingegangenen Berichte sich widersprechen. Der einsichtige, redliche Geschäftsmann wird die Gelegenheit gern

wahrnehmen, einer angesehenen großen Auskunftei Aufschlüsse über seine Verhältnisse zu geben und ihr zugleich seine besonderen Chancen zu offenbaren, ja sogar Beweismittel vorzulegen, die geeignet sind, seine Kreditwürdigkeit zu belegen. Ich erlebte den Fall, daß über eine mit schwachen Mitteln, jedoch tüchtig und mit Erfolg arbeitende Firma in Berufskreisen das Gerücht aufgetaucht war, durch den Konkurs eines Kunden gefährdet worden zu sein. Darauf wurde dem Chef empfohlen, einem Bankhause wie auch der großen Auskunftei, mit der er arbeitete, sofort die Geschäftsbücher vorlegen zu lassen. Das geschah, die Krisis war dadurch nicht nur überwunden, sondern es zeigte sich das Vertrauen zu dem Geschäft sogar gestärkt, was sich durch vermehrte Aufträge zu erkennen gab.

Größte Zuverlässigkeit, Solidität, Intelligenz und Taktgefühl müssen nicht nur von den Leitern der Auskunfteien, sondern auch von ihren Beamten verlangt werden. Die Ausfindigmachung, Anleitung und Kontrolle aller dieser Organe einschließlich der großen Zahl der Rechercheure ist eine der wichtigsten und schwierigsten Aufgaben der Leitung der Auskunfteien. Wenn man auch jedem kleinen Geschäftsmann von redlichem Streben sein gutes Fortkommen wünscht, so kann man sich doch der Überzeugung nicht verschließen, daß im Auskunfteiwesen k l e i n e, gedeihlich wirkende Etablissements zu den Unmöglichkeiten gehören.

Bei K r i s e n muß eine Auskunftei ihre Tätigkeit verdoppeln, um ständig informiert zu sein, dann ist sie aber von unschätzbarem Wert, da sie es ermöglicht, eingeleitete Geschäfte, soweit ohne zu großes Risiko möglich, zur Ausführung zu bringen, während weniger gut unterrichtete Geschäftsleute in bester Absicht zum Abbruch der meisten aller Verbindungen raten. Schon während der russischen Wirren sind, wie wir bestimmt wissen, von deutschen Verbindungen zahlreiche Verbindungen mangels genügender Information ohne zureichende Gründe eingestellt worden. Große Gewinne entgingen dadurch dem deutschen Exportgeschäft.

Man hat die Auskunfteien haftbar machen wollen für den Schaden, der aus unzutreffenden Auskünften entstehe. Es ist aber geglückt, im Bürgerlichen Gesetzbuche diejenigen Grundsätze zur Annahme zu bringen, die erforderlich sind, um der Tätigkeit der soliden Auskunfteien die höchste Freiheit der Entfaltung zu sichern.

Der Kreditgeber genießt durch die wohlorganisierten, soliden großen Auskunfteien einen Schutz und eine Förderung, wie es früher nicht denkbar war, dem Anfragenden aber wird die Handhabung des Kredits in einer Weise ermöglicht und erleichtert, wie man es sich besonders in Zeiten geschäftlicher Krisen kaum besser wünschen kann. Durch rationelle allgemeine Inanspruchnahme der Musterinstitute wird deren segensreiches Wirken sich noch bedeutend steigern.

Nur an die größten, solidesten Kreditauskunfteien darf man sich wenden, ohne wegen der paar Mark Sondergebühr für neue, einzig wertvolle Mitteilungen zu knausern. Man kann sich die Auskunftei auch telegraphisch direkt vom Domizil der fraglichen Firma aus zugehen lassen; wo oft Tausende Gewinn oder Verlust auf dem Spiele stehen, wird man sich wegen der Telegrammgebühr wohl nicht lange besinnen und etwa die Konkurrenz zuvorkommen lassen. Das große Institut, das der Schreiber dieser Zeilen in langen Jahren am gründlichsten zu erproben Gelegenheit hatte, hat nicht allein diese K r i e g s a u s k u n f t bei völliger Aufrechterhaltung ihrer Organisation im In- und Auslande (außer in den uns feindlichen Länder-Staaten) eingeführt, sondern weist dem Handel und der Industrie auch geeignete neue Bezugsquellen nach wo sie vorhanden sind und beschafft ferner die Adressen für den Einkauf von Waren, die jetzt infolge des Krieges nicht erhältlich sind. Während des Krieges unterhält diese Auskunftei auch eine Vermittlungsstelle für Telegramme nach dem Auslande, die es ermöglicht, wie früher Depeschen nach dem Auslande sicher weiterzubefördern.

Rundschau.

Fusionen.

Fusion „Nordstern" — Westdeutsche Versicherungsaktienbank. Die durch den Ausbruch des Krieges zeitweise unterbrochenen Verhandlungen haben jetzt zum Abschluß eines Vertrages betreffend die Verschmelzung der Westdeutschen Versicherungsaktienbank mit der „Nordstern" Preußischen Feuerversicherungs-Akt.-Ges. auf der Grundlage des Umtausches von fünf Aktien der „Westdeutschen" in sechs Aktien des „Nordstern" geführt.

Die Nordstern-Gesellschaften haben vor Ausbruch des Krieges größeres Interesse dadurch auf sich gelenkt, daß sie mit der Preußischen Feuerversicherungs-Akt.-Ges. enge Fühlung nahmen. Es kam zwar keine Fusion, wohl aber ein Interessengemeinschaftsvertrag zwischen „Nordstern" Lebensversicherung, der „Nordstern" Unfallversicherung und der Preußischen Feuerversicherungsgesellschaft zustande. Um die engen Beziehungen dieser drei Gesellschaften auch äußerlich erkennbar zu machen, wurde die Firma der Preußischen Feuerversicherungsgesellschaft in „Nordstern" Preußische Feuerversicherungs-Akt.-Ges. abgeändert. Durch den Eintritt der Westdeutschen Versicherungsaktienbank erfährt der Nordstern-Konzern nunmehr eine neue Erweiterung und Kräftigung.

Handelsartikel.

Die Zuckerernte Europas. Die Internationale Vereinigung für Zuckerstatistik veröffentlicht jährlich im Oktober eine Umfrage, die einen ziemlich guten Anhalt über den Ausfall der Ernte gibt. Die diesjährige Umfrage ist infolge des Krieges stark eingeschränkt worden, denn eine Beteiligung von Frankreich, Belgien und Rußland an den diesjährigen Umfragen war ausgeschlossen. Auch aus den Niederlanden sowie aus Spanien, Rumänien, Serbien und England waren Zahlen für die Umfrage nicht zu erhalten. Deshalb wurde von der Vereinigung für die diesjährige Aufstellung eine andere Anordnung getroffen und auch die Gegenüberstellung der Gesamtzahlen weggelassen. Nach dieser Einschränkung hat die Umfrage vom 14. bis 24. Oktober folgendes Ergebnis:

Länder der Vereinigung	Rübenverarbeitung		Zuckererzeugung	
	1914/15 voraussichtl.	1913/14	1914/15 voraussichtl.	1913/14
	To.	To.	To.	To.
Deutschland	15950900	16945873	2560150	2717940
Österreich	6932600	7022700	1157700	1168273
Ung.-Bosnien	3445000	3717100	484600	517170
Schweden	932000	885274	142000	136769
Andere Länder (nicht offiziell)				
Dänemark	1000000	965000	150000	145700
Italien	1395000	2716378	166700	328333
Bulgarien	185000	65000	22500	7800
Schweiz	25000	31900	3750	4625

Für Deutschland ergibt die Umfrage einen geringen Rückgang, ebenso für Österreich. Die Erfahrung lehrt aber, daß die Zahlen der Vereinigung gewöhnlich etwas hinter dem tatsächlichen Ergebnis zurückbleiben. Über Deutschland wird von der Vereinigung noch besonders bemerkt, daß zwei Fabriken die Umfrage nicht beantwortet haben, und deren Verarbeitung und Erzeugung schätzungsweise eingesetzt worden sind. Die Ausbeute der Rüben verarbeitenden Fabriken in Deutschland beträgt durchschnittlich 15,42% gegen 15,44% im Vorjahre. Als Erzeugung an Melassezucker für 1914/15 sind 100000 t gerechnet, die in den obigen Zahlen enthalten sind. Im Vorjahre

wurden in Deutschland 101 165 t Melassezucker erzeugt. Die hervorstechendste Zahl in der Statistik ist ohne Zweifel der Rückgang in der Zuckererzeugung Italiens um fast 50%. Dieses Minderergebnis ist um so bemerkenswerter, als Italien sich noch vor gar nicht langer Zeit bereiterklärte, 500 000 t Zucker nach England zu exportieren!

Ausfuhrverbot für Wolle in Australien. Die Ausfuhr von Wolle aus Australien ist verboten worden, ausgenommen mit der Erlaubnis des Handelsministers. — Wie verlautet, soll nur die Wolle zur Ausfuhr freigegeben werden, die nach England bestimmt ist.

Ausfall der Rauchwarenauktion in London. Die Londoner Firma Lampson & Co. wird die Oktober-Rauchwarenauktion ausfallen lassen. Dieser Beschluß der großen Londoner Firma ist die unmittelbare Folge des Fernbleibens Deutschlands vom englischen Rauchwarenmarkte infolge des Krieges. Jetzt zeigt es sich, daß der deutsche Einfluß auf der Londoner Rauchwarenauktion doch größer ist, als die Engländer wahr haben wollen.

Handelskammer.

Zusammenlegung der Bezirke der Handelskammern zu Cöln und zu Mülheim a. Rh. Nachdem die Städte Cöln und Mülheim a. Rh. und die Landgemeinde Merheim zu einem Stadtkreis Cöln vereinigt sind, hat der Minister für Handel und Gewerbe die Zusammenlegung der Bezirke der Handelskammern zu Cöln und zu Mülheim a. Rh. zu einem gemeinschaftlichen Handelskammerbezirke genehmigt. Die Handelskammer hat sich am 21. August d. J. konstituiert. Sie hat ihren Sitz in der Stadt Cöln und führt den Namen „Handelskammer zu Cöln".

Gründung einer italienisch-mexikanischen Handelskammer in Genua. Das Kaiserliche Generalkonsulat in Genua berichtet, daß nunmehr in Genua eine italienisch-mexikanische Handelskammer gegründet worden ist. Der Zweck der Handelskammer ist, die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Italien und Mexiko zu heben und zu verbessern, auch darauf hinzuwirken, daß zwischen Italien und Mexiko eine direkte Schiffahrtslinie ins Leben gerufen wird.

Kriegsmaßnahmen.

Höchstpreise für Getreide und Kleie. Eine Bekanntmachung des Stellvertreters des Reichskanzlers vom 28. Oktober 1914 lautet:

§ 1. Der Preis für die Tonne inländischen Roggens darf im Großhandel nicht übersteigen in:

Aachen	M 237	Hamburg	M 228
Berlin	„ 220	Hannover	„ 228
Braunschweig	„ 227	Kiel	„ 226
Bremen	„ 231	Königsberg i. Pr.	„ 209
Breslau	„ 212	Leipzig	„ 225
Bromberg	„ 209	Magdeburg	„ 224
Cassel	„ 231	Mannheim	„ 236
Cöln	„ 236	München	„ 237
Danzig	„ 212	Posen	„ 210
Dortmund	„ 235	Rostock	„ 218
Dresden	„ 225	Saarbrücken	„ 237
Duisburg	„ 236	Schwerin i. M.	„ 219
Emden	„ 232	Stettin	„ 216
Erfurt	„ 229	Straßburg i. Els.	„ 237
Frankfurt a. M.	„ 235	Stuttgart	„ 237
Gleiwitz	„ 218	Zwickau	„ 227

§ 2. Beträgt das Gewicht des Hektoliters Roggen mehr als 70 kg, so steigt der Höchstpreis für jedes volle Kilogramm um 1,50 M.

§ 3. In den im § 1 nicht genannten Orten (Nebenorte) ist der Höchstpreis gleich dem des nächstgelegenen im § 1 genannten Ortes (Hauptort).

Die Landeszentralbehörden oder die von ihnen bestimmten höheren Verwaltungsbehörden können einen niedrigeren Höchstpreis festsetzen. Ist für die Preisbildung eines Nebenorts ein anderer als der nächstgelegene Hauptort bestimmend, so können diese Behörden den Höchstpreis bis zu dem für diesen Hauptort festgesetzten Höchstpreis hinaufsetzen. Liegt dieser Hauptort in einem anderen Bundesstaate, so ist die Zustimmung des Reichskanzlers erforderlich.

§ 4. Der Höchstpreis für die Tonne inländischen Weizens ist 40 M höher als der Höchstpreis für die Tonne Roggen (§§ 1 und 3). Beträgt das Gewicht des Hektoliters Weizen mehr als 75 kg, so steigt der Höchstpreis für jedes volle Kilogramm um 1,50 M.

§ 5. Der Höchstpreis für die Tonne inländischer Gerste, deren Hektolitergewicht nicht mehr als 68 kg beträgt, ist in den preußischen Provinzen Schleswig-Holstein, Hannover und Westfalen sowie in Oldenburg, Braunschweig, Waldeck, Schaumburg-Lippe, Lippe, Lübeck, Bremen und Hamburg 10 M, in dem rechtsrheinischen Bayern 13 M, anderorts 15 M niedriger als der Höchstpreis für die Tonne Roggen (§§ 1 und 3).

§ 6. Ein nach den §§ 1 bis 5 in einem Orte bestehender Höchstpreis gilt für die Ware, die an diesem Orte abzunehmen ist.

§ 7. Als Großhandel im Sinne der §§ 1 bis 6 gilt insbesondere der Verkehr zwischen dem Erzeuger, dem Verarbeiter und dem Händler.

§ 8. Der Preis für den Doppelzentner Roggen- oder Weizenkleie darf beim Verkaufe durch den Hersteller 13 M nicht übersteigen. Diese Vorschrift gilt nicht für Futtermehl (Vollmehl, Rand, Grießkleie u. dgl.).

§ 9. Die Höchstpreise bleiben bis zum 31. Dezember 1914 unverändert, von da ab erhöhen sie sich am 1. und 15. jeden Monats bei Getreide um 1,50 M für die Tonne, bei Kleie um 5 Pf. für den Doppelzentner.

§ 10. Die Höchstpreise gelten für Lieferung ohne Sack und für Barzahlung bei Empfang; wird der Kaufpreis gestundet, so dürfen bis zu 2% Jahreszinsen über Reichsbankdiskont hinzugeschlagen werden. Sie schließen bei Getreide, aber nicht bei Kleie, die Kosten der Verladung und des Transports bis zum Güterbahnhofe, bei Wassertransport bis zur Anlegestelle des Schiffes oder Kahnes des Abnahmeorts in sich.

§ 11. Diese Verordnung tritt am 4. November 1914 in Kraft. Der Bundesrat bestimmt den Zeitpunkt des Außerkrafttretens.

Ausmehlen von Brotgetreide. Zur Herstellung von Roggenmehl ist der Roggen mindestens bis zu 72 vom Hundert, zur Herstellung von Weizenmehl der Weizen mindestens bis zu 75 vom Hundert durchzumehlen.

Verkehr mit Brot. Weizenbrot darf in den Verkehr nur gebracht werden, wenn zur Bereitung auch Roggenmehl verwendet ist. Der Gehalt an Roggenmehl muß mindestens zehn Gewichtsteile auf neunzig Gewichtsteile Weizenmehl betragen.

Roggenbrot darf in den Verkehr nur gebracht werden, wenn zur Bereitung auch Kartoffeln verwendet sind. Der Kartoffelgehalt muß bei Verwendung von Kartoffelflocken, Kartoffelwalzmehl oder Kartoffelstärkemehl mindestens fünf Gewichtsteile auf fünfundneunzig Gewichtsteile Roggenmehl betragen.

Roggenbrot, zu dessen Bereitung mehr Gewichtsteile Kartoffel verwendet sind, muß mit dem Buchstaben *K* bezeichnet werden. Beträgt der Kartoffelgehalt mehr als zwanzig Gewichtsteile, so muß dem Buchstaben *K* die Zahl der Gewichtsteile in arabischen Ziffern hinzugefügt werden.

Werden gequetschte oder geriebene Kartoffeln verwendet, so entsprechen vier Gewichtsteile einem Gewichtsteil Kartoffelflocken, Kartoffelwalzmehl oder Kartoffelstärkemehl.

Übertretungen werden mit Geldstrafe bis zu eintausendfünfhundert Mark bestraft.

Regelung des Verkehrs mit Zucker und der Verwertung der Zuckergewinnung im Betriebsjahr 1914/15. Von dem im Betriebsjahr 1914/15 in den einzelnen Rohzuckerfabriken und Melasse-Entzuckerungsanstalten hergestellten Zucker dürfen bis zum 1. Januar 1915 nur 25 Hundertteile des nach Abs. 2 festgesetzten Kontingents zum steuerpflichtigen Inlandsverbrauch abgelassen werden. Die Höhe der bis

zum 31. August 1915 weiter abzulassenden Mengen bestimmt der Bundesrat. Der übrige Zucker ist, sofern er nicht ausgeführt oder steuerfrei abgelassen wird, von der Steuerverwaltung unter Sperre zu halten. Am 1. September 1915 tritt die Absatzbeschränkung außer Kraft.

Als Kontingent gilt die im Betriebsjahr 1913/14 von den einzelnen Fabriken hergestellte Rohzuckermenge. Die näheren Bestimmungen über die Festsetzung der Kontingente erläßt der Bundesrat; er bestimmt auch das Kontingent für diejenigen Fabriken, welche im Betriebsjahr 1913/14 keinen oder einen unregelmäßigen Betrieb gehabt haben. Verbrauchszucker wird bei der Festsetzung der Kontingente und der Abschreibungen darauf im Verhältnis von 9 zu 10 auf Rohzucker umgerechnet.

Die Kontingente sind übertragbar.

Rohzuckerfabriken, die auch Verbrauchszucker herstellen, und Melasse-Entzuckerungsanstalten dürfen im Betriebsjahr 1914/15 nur die gleichen Mengen Verbrauchszucker in den freien Verkehr bringen wie im Betriebsjahr 1913/14.

Zuckerraffinerien, die keinen Rohzucker herstellen, dürfen nur so viel Verbrauchszucker in den freien Verkehr bringen, als sie nach dem Umrechnungsverhältnisse von 9 zu 10 aus dem in den Fabrikbetrieb aufgenommenen sperrfreien Zucker herstellen können.

Der Reichskanzler kann Ausnahmen zulassen.

Der Preis des zum steuerpflichtigen Inlandsverbrauche freigegebenen Rohzuckers beträgt für 50 kg von 88 v. H. Ausbeute ohne Sack frei Magdeburg 9,50 M bei Lieferung bis zum 31. Dezember 1914; bei späterer Lieferung erhöht er sich am Ersten jeden Monats um 0,15 M bis auf den Höchstsatz von 10,25 M.

Der Bundesrat bestimmt auf dieser Grundlage die Preise, die für die einzelnen Fabriken frei Verladestelle gelten.

Zu diesen Preisen muß der Rohzucker den Verbrauchszuckerfabriken zur Verfügung gehalten werden.

Die Verbrauchszuckerfabriken dürfen gemahlenen Melis nicht teurer verkaufen als zu einem Preise, der bei der Lieferung ab Magdeburg für 50 kg ohne Sack einschließlich der Verbrauchssteuer 10 M mehr beträgt als der im Lieferungsmonate geltende Preis für Rohzucker.

Der Bundesrat bestimmt auf dieser Grundlage die Höchstpreise der übrigen Verbrauchszuckerarten sowie die Höchstpreise, die für Lieferung ab Verladestelle der einzelnen Fabriken gelten.

Die Kaufverträge über Rohzucker des Betriebsjahres 1914/15 werden, soweit sie nach dem 31. Oktober 1914 zu erfüllen sind, mit dem Inkrafttreten dieser Verordnung so angesehen, als ob ein Vertragsteil gemäß eines ihm zustehenden Rechtes zurückgetreten ist.

Überwachung ausländischer Unternehmungen. In die Verordnung, betreffend die Überwachung ausländischer Unternehmungen, vom 4. September 1914 wird hinter den § 5 folgender § 5 a eingestellt:

Ist für eine unter Aufsicht gestellte Unternehmung oder Zweigniederlassung kein Leiter oder Angestellter im Inland vorhanden, der zu Rechtshandlungen für die Unternehmung oder die Zweigniederlassung befugt ist, oder nimmt der Leiter oder Angestellte die Geschäfte nicht wahr, so ist auf Antrag der Aufsichtsperson ein Vertreter zu bestellen.

Die Bestellung erfolgt durch das Amtsgericht, in dessen Bezirke die Unternehmung oder Zweigniederlassung ansässig ist. Über die Auswahl des Vertreters ist die Aufsichtsperson zu hören.

Der Vertreter hat die laufenden Geschäfte der Unternehmung oder Zweigniederlassung ganz oder teilweise zu beendigen; zur Beendigung schwebender Geschäfte kann er auch neue Geschäfte eingehen. Er hat den Anordnungen und Weisungen der Aufsichtsperson Folge zu leisten.

Der Vertreter hat Anspruch auf Erstattung barer Auslagen und auf eine angemessene Vergütung für seine Tätigkeit. Der Betrag ist durch das Amtsgericht nach Anhörung der Aufsichtsperson festzusetzen und von dem Vertreter bei der Unternehmung oder Zweigniederlassung einzuziehen.

Während der Dauer der Vertretung ruht die Befugnis der Leiter und Angestellten zu Rechtshandlungen für die Unternehmung oder die Zweigniederlassung.

Das Amtsgericht hat die Vertretung auf Antrag der Aufsichtsperson aufzuheben.

Wechselverkehr.

Zinsen beim Wechselprotest. Von den Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin wird folgendes mitgeteilt: „Durch die Kriegsgesetze ist die gesetzliche Frist von zwei Tagen nach Fälligkeit, innerhalb deren der Wechsel zu protestieren war, verlängert worden, und zwar ganz allgemein um 30 Tage, und für Wechsel, die in Elsaß-Lothringen, Ostpreußen und in einzelnen Kreisen von Westpreußen zahlbar sind, um 120 Tage. Infolge dieser Verlängerung hat der Gläubiger ein Interesse daran, die Zinsen seit dem Verfall mit dem Wechsel einzuziehen. Soweit die Einziehung im gewöhnlichen Postauftrag erfolgt oder durch Bankgeschäfte, besteht keine Schwierigkeit. Dagegen hat die Post im Wege des Postprotestes bisher die Einziehung von Zinsen nicht übernommen. Durch eine neuerliche Bekanntmachung vom 28. Oktober 1914 ist diese Möglichkeit gegeben worden.

Solange die Verlängerung der Fristen des Wechsel- und Scheckrechts besteht, kann die Post damit betraut werden, neben der Wechselsumme auch die vom Tage der ersten Vorzeigung des Wechsels an fälligen Wechselzinsen einzuziehen und im Nichtzahlungsfalle deswegen Protest zu erheben. Wird hiervon Gebrauch gemacht, so ist in den Vordruck zum Postprotestauftrag hinter „Betrag des beigefügten Wechsels“ einzutragen „nebst Verzugszinsen von 6 vom Hundert vom Tage der ersten Vorzeigung, nämlich vom ..... ab.“ Der Zeitpunkt, von dem an die Zinsen zu berechnen sind, ist nicht anzugeben, wenn die Post die erste Vorzeigung des Wechsels bewirkt. Hat der Auftraggeber die Einziehung der Zinsen verlangt, so wird der Wechsel nur gegen Bezahlung der Wechselsumme und der Zinsen ausgehändigt, bei Nichtzahlung auch nur der Zinsen aber wegen des nicht gezahlten Betrags Protest mangels Zahlung erhoben.

Im Inlande zahlbare Auslandswechsel. Der Bundesrat hat die Fälligkeit der im Auslande vor dem 31. Juli d. J. ausgestellten und im Inlande zahlbaren Wechsel, falls sie nicht schon am 31. Juli d. J. verfallen waren, durch die Verordnung vom 10. August d. J. um drei Monate und sodann durch die Verordnung vom 22. Oktober d. J. um weitere drei Monate, insgesamt also um sechs Monate mit der Maßgabe hinausgeschoben, daß die Wechselsumme sich um 6% jährlicher Zinsen für diese sechs Monate erhöht. Die Beteiligten werden aber, wie bereits erwähnt worden ist, damit rechnen müssen, daß nach Ablauf der Sechsmonatsfrist die ausländischen Wechselverbindlichkeiten der Regulierung nicht weiter entzogen werden. Um denjenigen Schuldnern, die bereits vor Ablauf der sechs Monate zur Abdeckung der um den Zinszuschlag stetig sich vergrößernden Schulden bereit sind, die vorzeitige Einlösung unter Wegfall der weiteren Zinsenlast zu ermöglichen, werden die im Besitz solcher Wechsel sich befindenden Reichsbankanstalten auf Anordnung der Reichsbankverwaltung die Schuldner davon benachrichtigen, daß die Reichsbank die betreffenden Wechsel in der Hand hat und bereit ist, die Einlösung jederzeit vor dem hinausgeschobenen Fälligkeitstermin in der Weise entgegenzunehmen, daß lediglich der Nominalbetrag des Wechsels nebst 6% Zinsen hiervon vom ursprünglichen Verfalltage bis zum Einlösungstage zu zahlen ist.

Bücherbesprechungen.

Das Bankgeschäft von *Dr. Georg Obst*, Bankdirektor a. D., Dozent an der Handelshochschule Leipzig. II. Band: *Bankpolitik*. gr. 8°, XVI u. 588 Seiten. Preis geh. M. 12.—, geb. 13.50. Verlag Carl Ernst Poeschel, Leipzig 1914.

Wenige Monate nach dem Erscheinen des 1. Bandes, der die Verkehrstechnik und die Betriebseinrichtungen der Banken behandelt, liegt jetzt der 2. Band mit dem Untertitel: „Bankpolitik" vor, worin der Verf. die vielseitigen Aufgaben der Noten- und der Kreditbanken zur Darstellung bringt, die leitenden Grundsätze, nach denen sie erfüllt werden, klarlegt und beurteilt, ferner offene Fragen, die das Bankwesen betreffen, beantwortet und, wo es ihm erforderlich erscheint, höchst beachtenswerte Verbesserungsvorschläge macht. Für die Kenntnis des Bankwesens hat hier Dr. Obst wiederum ein Werk geschaffen, dem ein zweites von gleicher Bedeutung nicht an die Seite gestellt werden kann.

Der Stoff ist in 7 Teile gegliedert:

Der 1. Teil beschäftigt sich mit den Anfängen der Banktätigkeit im Altertum und mit den ersten Banken in Italien, Holland und Deutschland. Im 2. und 3. Teil kommen zunächst die Gründung der Preußischen Bank und die Anfänge und die Entwicklung des deutschen Notenbankwesens zur Darstellung, alsdann ausführlich die Einrichtungen und die Geschäfte der Reichsbank; ferner die der Österreich-ungarischen Bank, der Bank von Frankreich, der Bank von England, der Russischen Reichsbank und der Banken in den V. St. von Amerika. Insbesondere werden bei den europäischen Notenbanken der Giroverkehr, das Diskontgeschäft und die Diskontpolitik, das Devisengeschäft sowie die Goldankäufe und die Goldpolitik eingehend behandelt; ferner klar und allgemein verständlich die Bankausweise und die verschiedenen Systeme der Notendeckung erläutert. Über die Geschichte und Politik der Nationalbanken in den Vereinigten Staaten und über das wichtige Bundesreservegesetz bringt das Werk ebenfalls alles Wissenswerte, sodann auch Erläuterungen zu Ausweisen der Nationalbanken und der New Yorker Associated Banks. Am Schluss des 3. Teils wird die Stellung aller großen Notenbanken zum Staat besprochen.

Der 4. Teil berichtet über das Entstehen der neuzeitlichen Kreditbanken, insbesondere über das der Berliner Großbanken und über die Aufgaben, die sie sich gestellt haben.

Der 5. Teil ist der inneren Bankpolitik der Kreditbanken gewidmet. Der Verf. führt zuerst die Richtlinien auf, die im Vordergrunde jeder geschäftlichen Entschließung der Bankverwaltungen stehen. Im weiteren werden die Gewinnergebnisse besprochen, die sich in den Bilanzen in Provisionen, Zinsen, Diskont, Kursgewinne usw. sondern. Große Gewinne werden oft zur Bildung stiller Reserven benutzt, und umgekehrt werden Verluste stillschweigend durch Verrechnungen und durch Heranziehung stiller Reserven ausgeglichen. An Beispielen zeigt der Verf., auf wie verschiedene Art Bilanzen durch Umbuchungen von einem Konto auf ein anderes „frisiert" werden.

Anziehend ist, was Dr. Obst, der ehemalige Bankdirektor, von den Aufsichtsräten, Bankdirektoren und Beamten als Erwerbschaffende und was er von der Dividenden- und Kurspolitik sagt. Er spricht sich für eine Verteilung möglichst gleichmäßiger Dividenden aus, wodurch in der Regel auch der Aktienkurs ziemlich stetig bleibt. „Keine Verwaltung sieht es heute gern, wenn ihre Aktien ein Spielpapier sind."

Ausführlich behandelt der Verf. sodann die Veruntreuungen, Betrügereien und Unterschlagungen von Bankbeamten. Er führt an, wie sie in einigen, besonders verschmitzten Fällen ausgeführt worden sind und gibt auch sachverständige Ratschläge, nachdem er die betr. Einrichtungen in zahlreichen in- und ausländischen Privat- und Staatsbanken kennen gelernt hat, wie jenen üblen Vorkommnissen durch Kontrolleinrichtungen und Revisionen wirksam vorgebeugt werden kann.

Sehr einsichtig werden darauf die Beamtenspekulationen besprochen; ein schöner Beweis dafür, daß Dr. Obst sich ernsthaft bemüht hat, deren verschiedene Ursachen zu ergründen.

Der folgende Abschnitt zeigt die Grundsätze, nach denen die Banken Kredite gewähren. Der Verf. widerspricht dabei den Ansichten einiger Finanzschriftsteller und beweist damit, daß er mit tieferen Kenntnissen als diese das behandelte Gebiet beherrscht. Weiter betont er die volkswirtschaftliche Bedeutung des Depositenwesens und führt aus, wie die Banken und Bankfirmen, die fremde Gelder an sich zu ziehen suchen, darauf bedacht sind, Vertrauen zu erwecken und es sich ungeschwächt zu erhalten.

Große Beachtung verdienen die Ausführungen über die Liquiditätspolitik der Banken. Zunächst werden die einzelnen Posten der Zweimonatbilanzen und die verschiedene Art und Weisen, die Liquidität zu ermitteln, eingehend erklärt, alsdann die verschiedenen kleinen Mittel erwähnt, die vielfach angewandt werden, um die Liquidität günstiger erscheinen zu lassen, als sie tatsächlich ist. Die Erreichung und Festhaltung der Liquidität ist eine der schwierigsten Aufgaben der Bankpolitik. Es ist nun außerordentlich anziehend für alle, die darin nicht eingeweiht sind, die Maßnahmen kennen zu lernen, die jeder gewissenhafte Bankleiter trifft, um ständig nachprüfen zu können, ob die flüssigen Mittel im richtigen Verhältnis zu den Beträgen stehen, für die die Bank jederzeit in Anspruch genommen werden kann.

Endlich werden, als Anhang an die Erörterungen über die Liquidität, die nahe Kriegszeit vorahnend, ausführlich die notwendigen Maßnahmen angeführt, die im Falle eines Krieges zu treffen wären. Sie sind fast alle Wirklichkeit geworden und haben sich als außerordentlich zweckdienlich erwiesen. Die Bedenken von Dr. Obst in Beziehung auf die Ausgabe von Darlehnskassenscheinen, die jetzt sogar bei Berechnung der Notendeckung dem Metallgeld gleichgestellt werden, sind sehr beachtenswert. Gegenüber vielfach übertriebenen Forderungen stellt Dr. Obst die Frage: „Sollen nun aber auch die Banken dauernd ihre Dispositionen so treffen, daß sie jeden Augenblick mit dem Ausbruch eines Krieges rechnen?" und antwortet durchaus zutreffend: „Der Kaufmann und der Bankier muß einen gewissen Optimismus besitzen. Würde er bei allen seinen Entscheidungen immer nur die Kriegsgefahr vor Augen haben, so wäre eine gedeihliche wirtschaftliche Entwicklung unmöglich".

Im folgenden Abschnitt wird mit großer Sachkenntnis die soziale Stellung der Bankbeamten erörtert. Obst bespricht dabei auch die Fragen, die für alle Bankbeamten von der größten Wichtigkeit sind: über Einkommen, Freizügigkeit, Pensionen und Urlaub. Mit vielen seiner Ausführungen, die sich mit den drei Berliner Bankbeamtenvereinen beschäftigen, wird jedoch ein großer Teil der Bankbeamten, wenigstens der in Groß-Berlin wohnende, wo ja der Verein der Bankbeamten in Berlin fast ausschließlich, der Allgemeine Verband der Deutschen Bankbeamten wohl in der Mehrzahl seine Mitglieder hat, nicht einverstanden sein. Wohlwollend steht Dr. Obst der Frauenarbeit im Bankgewerbe gegenüber, verlangt jedoch, daß die Frauen gleich den Männern sich eine gute banktechnische Vorbildung erwerben.

Der 6. Teil des Werkes ist der äußeren Bankpolitik gewidmet. Der Verf. beschreibt ausführlich und sachkundig die vielseitigen Mittel und Wege, die die Banken gebrauchen, um ihren Geschäftskreis zu erweitern. Werden dabei Privatbankgeschäfte aufgesaugt, oder finden Angliederungen (Fusionen) statt, so bedeutet dies den Zusammenschluß vieler Betriebe in wenigen Händen. Anziehend werden diese Vorgänge geschildert, sowie die Errichtung von Kommanditen, Zweiganstalten, Vertretungen und Depositenkassen. Als weitere Mittel zur Ausdehnung des Geschäftsbetriebes lernen wir kennen die Interessengemeinschaften, die geschaffen werden durch Errichtung von Tochtergesellschaften, durch Aktienerwerb oder Aktienaustausch und durch freundschaftliche Vereinbarungen mit Provinzbanken.

In den folgenden Abschnitten werden die Vorteile und die Nachteile der Bankenkonzentrationen erörtert und alsdann geschildert, wie schwer es für die Privatbankiers ist, sich im wirtschaftlichen Kampfe gegenüber dem Großkapital zu behaupten. Namentlich von kleineren und mittleren Firmen wurde deshalb im Mai 1914 eine Vereinigung zum Zweck der Wahrnehmung ihrer gemeinsamen Interessen gegründet, deren Haupttätigkeit kurz angegeben ist. Hierauf folgt ein Verzeichnis der deutschen Bankgruppen (Konzerne), bei jeder dazu gehörenden Bank mit der Angabe, wie hoch ihr

Aktienkapital, ihre Rücklagen und das gesamte von ihr verwaltete Kapital ist. Weiter gewinnen wir einen Einblick in den Konkurrenzkampf der Banken untereinander, besonders bei der Jagd auf Kundschaft in den Depositenkassen, und hören von den Bestrebungen, einheitliche Bedingungen für alle bankgeschäftlichen Verrichtungen zu vereinbaren. Diese Bestrebungen führten zur Gründung der Berliner Stempelvereinigung, nach deren Vorbild in einer größeren Anzahl deutscher Städte ebenfalls örtliche Vereinigungen entstanden sind. Kurze Ausführungen werden darauf auch der American Bankers Association gewidmet.

Sehr anziehend und ausführlich werden alsdann die Beziehungen der Banken zur Industrie beleuchtet. Dabei kommt Dr. Obst wieder seine besondere Sachkenntnis, die er sich in leitender Stellung erworben hat, zugute. Er erörtert auch die Wichtigkeit der Aufsichtsräte, tadelt aber, daß so häufig eine große Anzahl von Aufsichtsratposten in einer Person vereinigt ist. Die Schaffung eines Aufsichtsamts für Aktienwesen, die er befürwortet, kann ich jedoch nicht als ein geeignetes Mittel gegen ungehörige Geschäftsführung anerkennen. Dagegen freue ich mich, daß Dr. Obst bei der Erörterung der Frage, ob die Banken langfristige Kredite gewähren sollen, gegenüber den Forderungen einiger bedeutender Finanzschriftsteller sagt: „Hätten die Banken — natürlich auch ihren eigenen Vorteil stets vor Augen habend — die Industrie nicht in der Weise, wie es geschehen, ist, gefördert, so würde Deutschland heute nicht auf dem Weltmarkt die Stellung einnehmen, die es in verhältnismäßig kurzer Zeit erreicht hat."

Der nächste Abschnitt unterrichtet über die Dienste, die die Bankwelt dem deutschen Auslandshandel durch Gründung von überseeischen Banken leistet und erläutert außerordentlich klar den Geschäftsverkehr mit den Einfuhr- und Ausfuhrhäusern. Weiter wird die Gewährung von Bankkrediten an andere Warenhandelsgeschäfte besprochen.

In dem Abschnitt „Banken und Börse" weist der Verf. auf die Prüfung aller einschlägigen Verhältnisse hin, die der Übernahme von Anleihen und der Gründung von Aktiengesellschaften vorangehen muß. Wieder empfiehlt er die Errichtung eines Amtes für Bankwesen, als ob dieses gegen die Zulassung unsicherer ausländischer und inländischer Anleihen und Aktien zum Börsenhendel, bei deren Erwerb die Käufer übervorteilt werden, mehr gefeit sein würde, als die bereits bestehenden Zulassungsstellen. Gegen die Schädigung allgemeiner Interessen durch Einführung ausländischer Werte schützt m. E. bereits genügend die Aufsichtsbehörde. Weiter werden die Maßnahmen besprochen, die die Banken häufig an der Börse treffen, um allzugroße, sachlich nicht begründete Schwankungen der Kurse der von ihnen an den Markt gebrachten Werte zu verhindern, ferner wie sie bei allgemeinen großen Kursrückgängen durch Käufe eingreifen, um die Börsenstimmung zu verbessern. Obst befürwortet die Wiederaufnahme der Berechnung von Stückzinsen bei Dividendenpapieren, dem ich nicht zuzustimmen vermag. Der Abschnitt schließt mit einer Besprechung der Report- und Lombardgeschäfte.

Unter der Überschrift: „Banken, Reichsbank und Geldmarkt" wird ausführlich die Frage erörtert, wie weit die Reichsbank ihre Aufgabe als Bank der Banken und als Hüterin der volkswirtschaftlichen Liquidität zu erfüllen habe.

Im 7., letzten Teil wird zuerst ausführlich die Frage der gesetzlichen Regelung des Depositenwesens behandelt, wobei die verschiedenen Vorschläge zur Abstellung der Gefahren, die für die Einzahler der Gelder entstanden sind, besprochen werden. Übereinstimmend mit seinem 1909 der Depositen-Enquete-Kommission erstatteten Gutachten verlangt Obst, um die Verlustgefahr der Bankgläubiger wenigstens möglichst einzuschränken, die Schaffung eines staatlichen Aufsichtsamts. Alsdann erörtert er die Liquiditätsreserve der Banken. Er unterstützt den Vorschlag des Reichsbankpräsidenten Havenstein, daß der Barvorrat der Banken im Jahresdurchschnitt 10 % ihrer Depositen und Kreditoren decken soll. Ich meine: Ein solch großer Barvorrat bedeutet nicht nur für die Banken eine Verringerung der Gewinnmöglichkeiten, wie der Verf. anführt, darauf brauchte der Gesetzgeber nicht Rücksicht zu nehmen, wenn es sich um einen Nutzen für die Allgemeinheit handelt, nein, er bedeutet die Schaffung eines toten Kapitals, das für die Befruchtung der Volkswirtschaft verloren geht. M. E. sind 10 % Barvorrat in Zeiten des Vertrauens viel zu viel, in Zeiten des Mißtrauens viel zu wenig.

Das Werk schließt mit dem wohl allgemein als richtig anerkannten Ausspruch: „Der größte Schutz für die fremden Gelder liegt entschieden in der Qualität der Bankdirektoren", ein Ausspruch, der freilich vom Verfasser durch den Nachsatz: „Aber gewisse Maßregeln müssen daneben bestehen", erheblich abgeschwächt wird.

Ich habe dieses neue Obstsche Werk so ausführlich besprochen, damit alle, die sich auf dem behandelten Gebiet tiefere Kenntnisse verschaffen wollen, einen Begriff von seinem reichen Inhalt bekommen. Das Werk ist eine wahre Fundgrube für Direktoren und für Bankbeamte in gehobener Stellung, überhaupt dürfte es wohl keinen Bankfachmann geben, sei es auch der gewiegteste und unterrichtetste, der daraus nicht viel Neues wird lernen können, oder dem es nicht Anregung zu weiterem Nachdenken über die vielen noch offenen und streitigen Fragen des Bankwesens geben wird. Erleichtert wird dieses dadurch, daß an allen geeigneten Stellen die abweichenden Ansichten auch anderer Fachgrößen angeführt und viele Hinweise auf Literatur gegeben werden.

Max Fürst, Berlin.

Stier-Somlo, Dr. Fritz, Prof. d. öffl. Rechts, *Wehrbeitrag und Besitzsteuer.* 1913. (Kohlhammer, Stuttgart.)

Unter dem Titel „Ergebnisse politischer Kämpfe" will der Verfasser eine Sammlung von Schriften über Fragen des öffentlichen Rechtslebens erscheinen lassen. Die Studie über Wehrbeitrag und Besitzsteuer eröffnet sie. Das Unternehmen ist zu begrüßen. Denn es ist dringend erforderlich, diese Fragen nicht nur politisch und wirtschaftlich, sondern auch rechtlich zu betrachten. Die Tagespresse unterläßt es. Rehm.

Mitteilung.

Den Lesern dieser Zeitschrift wird die Mitteilung interessant sein, daß die Geschäftsbücherfabrik J. C. König & Ebhard in Hannover auf der Weltausstellung für Buchgewerbe und Graphik in Leipzig den Staatspreis erhalten hat. — Die gleiche hohe Auszeichnung erhielt für vorzügliche Buchdruckarbeiten die Buchdruckerei Poeschel & Trepte in Leipzig, die Druckerei dieser Zeitschrift.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN.
GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

JOHANN GEORG BÜSCH
PROFESSOR IN HAMBURG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 10 LEIPZIG · JANUAR 1915 7. JAHRG.

Das Kriegsrisiko im Geschäft und die Bewertung des Vermögens für die Kriegsbilanz [1]).

Von H. Nicklisch, Mannheim.

Es werden allenthalben vaterländische Vorträge und Vorführungen veranstaltet. Ich bin überzeugt, daß sie in unsere Zeit gehören und ihren Wert haben: Der vaterländische Schwung muß lebendig bleiben, das große Schwungrad unserer Vaterlandsliebe, der Liebe zu dem Ganzen, dem wir angehören, muß uns bei jedem Wechsel der Geschehnisse, bei jeder Drehung und Wendung der Ereignisse, draußen und drinnen, über den toten Punkt hinweghelfen.

Freilich —, ein anderes ist uns gleichnötig wie der Schwung: der feste Stützpunkt klarer Erkenntnis. Ohne ihn schwingen wir hinein in den uferlosen, unbegrenzten Raum, nur durch ihn vermögen wir uns im Rahmen gegebener Interessen auch mit Schwung sicher zu bewegen: Die klare Erkenntnis hält uns am Festen, am Gegenständlichen, wie weit uns glückhafte Begeisterung auch vorwärts und emporreißen mag.

Begeisterung muß aus der Erkenntnis der Wahrheit wachsen, bei einem Volke aus der Erkenntnis einer großen gemeinsamen Sache. Auch all' die großen und kleinen Hindernisse, die auf dem Wege zum Ziele sich befinden, müssen genügend erkannt sein; so bleibt der nötige Grad von Besonnenheit und Widerstandsfähigkeit. Eine solche Verbindung von Begeisterung und klarer Erkenntnis macht aus einem Volke einen Stahlblock, ein einheitliches Ganzes, das durch keinen Sturm gestürzt, durch keine Macht niedergebrochen werden kann.

Aus solchen Gründen setzen wir neben die vaterländischen Veranstaltungen aller Art mit voller Absicht Vorträge, die nichts wollen, als, soweit es ihnen möglich ist, Klarheit verbreiten.

I. Das Kriegsrisiko.

1.

Denken wir uns eine Wirtschaft, eine jener Zellen die Träger des wirtschaftlichen Lebens sind. Jede dieser Wirtschaften hat einen bestimmten Zweck. Um diesen zu erreichen, ist es nötig, Kräfte anzusetzen und Stoffe zur Verfügung zu haben. Sowohl diese wie jene müssen zu dem Ziele in einem ganz bestimmten Verhältnis stehen. Damit ist gegeben, daß sie sich auch zueinander ganz bestimmt verhalten müssen. Bei keiner Wirtschaft ist die Erreichung des Zieles völlig unbedroht, für jede ist die Möglichkeit gegeben, daß die Kräfte, die angesetzt sind, die Stoffe, die zur Verfügung stehen, sich nicht eignen oder nicht ausreichen, das Wirtschaftsziel zu erreichen. Diese Bedrohung stellt das Risiko in der Wirtschaft dar.

Nun sind zwei verschiedene Arten von Wirtschaften zu unterscheiden: Erzeugungs- und Verbrauchs- (Haushalts-)Wirtschaften. Die handeltreibenden sind dabei zur ersten Gruppe zu rechnen. Es erhebt sich da die Frage: Ist das Risiko, das in diesen und jenen Wirtschaften besteht, nicht verschieden in seinem Wesen?

Durch das, was vorhin gesagt worden ist, wird man zunächst auf die Erzeugungs-Wirtschaften geführt. Bei ihnen ist der Zweck am ausgesprochensten und auch am einheitlichsten. Es handelt sich bei ihnen darum, sich an der allgemeinen Bedarfsdeckung mit einem Umsatz zu be-

[1]) Die Handelshochschule Mannheim hat Kriegskurse eingerichtet. Die behandelten Gegenstände sind folgende: Die Wirtschaft und der Krieg; Die Rechtswirkungen im privaten, geschäftlichen und öffentlichen Leben; Das kulturelle Verhältnis zwischen Deutschland und Frankreich. Die im folgenden abgedruckten Vorträge wurden zuerst gehalten; daraus erklärt sich die Einleitung.

teiligen, groß genug, um einen Gewinn zu ermöglichen, der für die Erhaltung und Weiterentwicklung ausreicht. Auch die Gliederung der Wirtschaft nach angesetzten Kräften und vorhandenen Stoffen, sowie wirtschaftlichen Verbindungen von Kraft und Stoff, tritt bei ihnen besonders stark in die Erscheinung.

Aber bei den Haushaltswirtschaften ist es nicht viel anders. Auch hier ein Wirtschaftszweck: es gilt die Befriedigung der Bedürfnisse bestimmter einzelner Menschen. Auch für diesen Zweck müssen geeignete Stoffe in ausreichender Menge zur Verfügung stehen und Kräfte, die die Auswahl jener Stoffe und ihre Herbeischaffung besorgen, sowie den Verbrauch regeln und durchführen. Ein Auseinanderfallen dieser sich gegenseitig bindenden Verhältnisse würde auch hier das Sein der einzelnen Wirtschaft bedrohen, und tatsächlich besteht diese Drohung in irgendeinem Grade auch hier immer. So sehen wir, daß jene ganz allgemeine Formulierung des Wirtschaftsrisikos für alle Wirtschaften ohne Ausnahme gilt.

Doch besteht auch ein Unterschied. Bei den Haushaltswirtschaften ist durch das Risiko der Mensch in seinem Dasein unmittelbar bedroht. Anders bei den Erzeugungswirtschaften. Bei ihnen handelt es sich zunächst um das Leben einer Wirtschaft, nicht einer physischen Person. Letzten Endes zwar wirkt auch dieses Risiko über die Haushaltswirtschaften auf das Leben der Menschen ein. Geht eine der Erzeugungswirtschaften unter, so stehen in Gefahr zunächst die Haushaltswirtschaften ihrer Angehörigen: der Inhaber, Angestellten und Arbeiter. Weiterhin aber wird der Zusammenbruch auch fühlbar für die Verbraucher, die ihre Bedarfsgüter von dort her unmittelbar oder mittelbar bezogen. Wie weit aus dem Risiko der untergegangenen Wirtschaft auch eins für die Haushaltswirtschaften wird, hängt davon ab, wie groß ihre Bedeutung war: ob es leicht oder schwierig ist, sie als Arbeitgeber und als Lieferanten zu ersetzen. So zeigt sich wieder, daß das Wesen des Risikos in den Erzeugungs- und Haushaltswirtschaften eins ist: Bedrohung des großen einzigen Wirtschaftszwecks, der Bedürfnisbefriedigung der Menschen.

Freilich darf jener Unterschied im Verhältnis zum Leben des Menschen nicht übersehen werden, weil die Art, wie dem Risiko entgegengewirkt werden kann, verschieden sein muß, je nachdem es sich handelt um ein Risiko in diesen oder jenen Wirtschaften: Eine Haushaltswirtschaft muß sich gegen ihr Risiko anders decken, wie eine Erzeugungswirtschaft gegen das ihre. Das gilt für alles Risiko, aus welcher Quelle es im einzelnen auch stammen möge, auch für das Risiko, das durch Krieg bedingt wird.

Es ist deshalb ganz logisch, daß die Tätigkeit derer, die in dem gegenwärtig tobenden Kriege zurückgeblieben sind, soweit sie der Eindämmung des Kriegsrisikos gewidmet ist, sich in zwei große Wirkungsströme teilt: „Kriegsfürsorge“ und Maßnahmen, die getroffen sind zur Aufrechterhaltung von Erzeugungswirtschaften. Jene gilt mehr den Gefahren, die das Dasein der Menschen unmittelbar bedrohen, diese wirken vorwiegend den Kriegseinflüssen entgegen, die das Leben von Erzeugungswirtschaften gefährden.

Daß allgemeiner gerichtete Maßnahmen gleichzeitig unmittelbar in beiden Richtungen wirken können, wird hierdurch nicht bestritten, vielmehr ist das bei der Wesenseinheit des Risikos in allen Wirtschaften von selbst gegeben.

2.

Im weiteren soll das Augenmerk stets vorzugsweise auf die Produktionswirtschaften, die für andre Güter bereiten, gerichtet sein. Mit dieser Einschränkung kommen wir zu unserem Schema zurück: da ist ein Geschäftszweck; da sind Kräfte und Stoffe, die für jenen geeignet sein und ausreichen müssen. Die Kräfte müssen ferner bewaffnet sein; es müssen Einrichtungen zur Verfügung stehen, die es den Kräften ermöglichen, mit den Stoffen den Zweck zu erfüllen; jene zweckvolle wirtschaftliche Verbindung von Kraft und Stoff, die in dem Teil des Vermögens gegeben ist, den wir als Anlagen, als „Anlagevermögen“, bezeichnen, ist in irgendeinem Umfange nötig.

Vor der Gründung einer Wirtschaft, besonders einer, deren Dasein einen entwickelten Betrieb voraussetzt, muß nach Berücksichtigung aller erkennbaren Möglichkeiten und nach Erwägung auch der Wahrscheinlichkeiten das durch den Geschäftszweck bedingte richtige Verhältnis zwischen Stoffen (Roh- und Hilfsstoffen), Kräften (persönlichen und unpersönlichen) sowie Anlagen und Werkzeugen gefunden werden — sowohl nach Menge wie Güte, wie auch in der Gliederung und dem Aufbau zum Ganzen. Die Grundanlage ist zunächst eine „Rechenaufgabe“; sie hat sich zunächst auf dem Papier als fähiger Erfolgträger zu erweisen; freilich müssen in dieses Rechnen schon wirkliche Lebenswerte, aus überschauender Sachkunde und dem Quell der Erfahrung, eingeführt werden, wenn es zur Begründung gesunder Wirtschaft führen soll.

Aber auch, wo dies vorausgesetzt werden darf, ist nach der Gründung doch nicht jede Gefahr ausgeschlossen. Unser Wissen ist Stückwerk, und die Erfahrungen auch eines vollen Menschenalters erschöpfen nicht alle Möglichkeiten. So bleibt die Wirtschaft auch bei der sorgfältigst ermittelten Grundanlage in irgendeinem Grade doch bedroht. Es besteht danach ein Risiko, das aus der Grundanlage herauswächst und kalkulatorischen Charakter hat, ein Grundanlagerisiko. Es wird vor allem wirksam, wenn der Umfang und die Leistungsfähigkeit der Anlagen über die Erfordernisse des Geschäftszweckes hinausreichen oder auch hinter ihnen zurückbleiben und wenn die vorgesehenen Anlagen und Kräfte den Stoffen nicht angemessen und (nach Wert und Gliederung) angepaßt sind. So zeigt sich, daß das Grundanlagerisiko keine einfache Größe ist.

Weiter dann: Die Wirtschaft beginnt ihre Tätig-

keit; sie entfaltet ihre Kräfte, um mittels der Anlagen und Werkzeuge durch Arbeit an und in den Stoffen auf mechanischem oder chemischem Wege den Geschäftszweck zu erreichen. Diese Betätigung soll zu den errechneten Erfolgen führen, zur Erzeugung von Wert über den Kostenwert, die Summe der eingesetzten Werte, hinaus. Ob dies geschieht, hängt freilich von vielen verschiedenen Faktoren ab; davon sind nicht alle dem Willen der produzierenden Wirtschaft unterworfen, und selbst soweit letzteres gegeben ist, bleiben genug Möglichkeiten, daß der erwartete Erfolg ausbleibt oder gar Wertverlust eintritt. So ist jeder Teil der Betätigung — jede Tätigkeit, jede Bewegung, jeder chemische Prozeß — darin bedroht, daß er dazu beitragen wird, den Geschäftszweck zu erreichen. Ein anderes Risiko wie vorhin zeigt sich hier: das Betätigungsrisiko. Es ist nicht weniger zusammengesetzt als das aus der Grundanlage; eine Aufzählung kleinerer Risikogruppen, die es umfaßt, beweist dies: das Beschaffungs-, Produktions-, Verwaltungs- und Absatzrisiko gehören ihm zu, wobei das Kredit- beim Verwaltungsrisiko inbegriffen ist.

Zwar ist auch hier wieder zu betonen, daß alles wirtschaftliche Risiko in seinem tiefsten Wesen eins ist. Dennoch aber muß für das Durchdenken der wirtschaftlichen Fragen das Grundanlage- vom Betätigungsrisiko geschieden bleiben; zunächst, weil die Ursachen verschieden sind: jenes besitzt, wie schon hervorgehoben ist, kalkulatorischen Charakter, dieses entspringt den Fährnissen bei der Betätigung. Aber schon hier zeigt sich wieder die Risikoeinheit; denn in der Grundanlage müssen die Mißerfolge, die bei der Betätigung möglich sind, in einer Höhe, die die Erfahrung lehrt, vorausgesehen und eingerechnet sein, so daß ein selbständiges Betätigungsrisiko erst entsteht, wenn diese Höhe überschritten wird.

Weiter aber unterscheiden sie sich in der Behandlung: die Art, wie der Wirtschaftende sich gegen das Risiko eindeckt, sichert, wird hier und dort regelmäßig verschieden sein müssen. Wenn Kapital, Anlagen oder Stoffe fehlen, müssen sie beschafft werden. Ist dagegen die Betätigung im einzelnen oder ganzen erfolglos, so muß sie in ihren Bedingungen und in ihrem Verlauf untersucht und verbessert werden; wenn es an Kontrollen fehlte, sind solche einzuführen; wenn die Arbeitsmethoden nicht vollkommen genug waren, müssen die alten weiter entwickelt oder bessere neue eingeführt werden.

Freilich drängt sich auch hier gleich wieder die Wesenseinheit in den verschiedenen Risikogruppen heran: Arbeitsmethoden können Gegenstand der Grundanlage sein, werden dies, wenn die Betätigung, die der Geschäftszweck fordert, nicht ganz einfach ist, sein müssen, weil durch sie das Verhältnis zwischen Kräften, Anlagen und Stoffen wesentlich bedingt sein kann. Und es ist möglich, vielleicht sogar regelmäßig wahrscheinlich, daß Mißverhältnisse in der Grundanlage auch durch Änderungen in den Arbeitsmethoden oder durch die Einführung neuer beseitigt werden können.

Dennoch aber ist eine Unterscheidung in Grundanlage- und Betätigungsrisiko nicht zu umgehen.

3.

Wie gliedert sich nun das Kriegsrisiko ein in dieses Schema? Gibt es überhaupt ein Risiko besonderen Wesens infolge des Krieges?

Auf die letzte Frage fällt uns die Antwort nach dem, was gesagt ist, leicht: Auch die Einflüsse des Krieges bedrohen auf wirtschaftlichem Gebiete nichts anderes als die Befriedigung der Bedürfnisse von Menschen, der Bevölkerung der verschiedenen Länder. Dem Wesen nach kann das Kriegsrisiko nichts Neues sein.

Aber die Ursache ist besonders. Die nächste liegt nicht auf wirtschaftlichem, sondern auf politischem Gebiete; wirtschaftliche Gegensätze, die bei der Entstehung des Krieges mitgewirkt haben, sind erst auf dem Umwege über politisches Gebiet, auf dem sie sich mit rein politischen Gedankengängen verbanden (Revanchelust von Franzosen, Panslawismus), in den Ursachenzusammenhang hineingezogen.

Etwas anders liegt die Sache dann, wenn sich ein besonderes Risiko bildet, weil es unterlassen worden ist, zur Bekämpfung von Kriegseinflüssen rechtzeitig Maßnahmen zu treffen. Dann ergeben sich Teilursachen wirtschaftlicher Art für das Kriegsrisiko. Aber diese werden erst zur Wirkung gebracht durch die politischen, durch die, die den Krieg herbeiführen. Diese sind primär, jene sekundär. So wird auch hierdurch an unserem ersten Ergebnis nichts geändert.

In dem Wirkungsrahmen jedoch besteht wieder kein Unterschied zu anderen Risikogruppen. Das Kriegsrisiko kann sich in der Wirtschaft nur nach jenem Grundriß auswirken, der oben (1 und 2) bereits gekennzeichnet worden ist.

Einmal wirkt es nach der Seite des Stoffes. Es schneidet die Inlandswirtschaften, so weit sie ausländisches Material verarbeiten, von ihren Bezugsquellen vollständig oder teilweise ab. Für die Beschaffung der übrigen Stoffe entsteht ein besonderes Risiko dadurch, das der Krieg die normale Wertbildung unterbindet und die Preise sich schwerer kontrollieren lassen. Ähnliche Schwierigkeiten ergeben sich in vielen Geschäftszweigen auch für den Absatz.

Auf der anderen Seite steht die Entziehung der persönlichen Kräfte.

Die Folge von alle diesem ist ein völliges oder teilweises Brachliegen der Einrichtungen, ein Mißverhältnis zwischen der Leistungsfähigkeit der Anlagen und ihrer Ausnützung, das auf die Daseinsfähigkeit desto stärker einwirkt, je länger es dauert.

Bei der Betätigung der Wirtschaft muß vorsichtiger noch verfahren werden als sonst. Es droht jetzt bei mehr Handlungen (Tätigkeitsabschnitten) Verlust als bisher, und dieser ist für den einzelnen Fall durchschnittlich größer.

So äußert sich der Krieg sowohl in der Erhöhung des Grundanlage- wie des Betätigungsrisikos.

Die Folge ist eine Erweiterung der Grenze des Notleidens. Selbst solche Wirtschaften, die im Frieden fest und sicher standen, finden sich jetzt innerhalb dieser. Der Bundesrat hat auf Grund des § 3 des ihn zu wirtschaftlichen Maßnahmen ermächtigenden Gesetzes vom 4. August d. J. für sie gesorgt durch Einführung der „Geschäftsaufsicht zur Abwendung des Konkursverfahrens".

Schon vorher setzt die Kreditnot ein. Im Kreditwesen spielt das Mißtrauen eine besondere Rolle.

Dieser psychologische Faktor, der von bloßer Vorsicht weit entfernt ist, wirkt erhöhend, ja vervielfältigend auf das Übel ein. Zum Unglück gibt es zwei Tatsachen, die geeignet sind, ihn hierbei besonders zu stützen. Das gilt einmal, insofern sich die weitere Gestaltung der politischen Beziehungen zwischen den kriegführenden Staaten und den dauernd oder vorläufig neutralen nicht übersehen läßt und Gelegenheit zu allerlei beunruhigenden Nachrichten gibt, die leicht geglaubt werden, sodann, weil auch der Verlauf der kriegerischen Ereignisse nicht vorausgesagt werden kann — vor allem nicht vor Beginn der Kämpfe (in der Aufmarschzeit).

Das Kreditrisiko hat aus diesen Gründen während des Krieges einen besonders hohen Grad der Unberechenbarkeit und ist deshalb in dieser Zeit geschäftlich nur äußerst schwer zu behandeln. Daraus ergibt sich die Grundlage für die Tätigkeit besonderer Kreditanstalten, der Kriegsdarlehnskassen, besonders aber der Kriegskreditbanken, die den Personalkredit pflegen und über ihre geschäftlichen Mittel hinaus seitens des Staates, von Gemeinden oder Handelsvertretungen mit einem besonderen Garantiekapital ausgestattet sind, das sich aus jenem Grade der Unberechenbarkeit des Risikos erklärt.

Nach der Darstellung des Rahmens, in dem das Kriegsrisiko wirkt, müssen noch einige Eigenschaften besonders herausgehoben werden. Zunächst die schon in anderem Zusammenhange erwähnte Unberechenbarkeit. Ihr Grad ist am höchsten unmittelbar nach der Mobilmachung und den Kriegserklärungen, bevor die eigentlichen kriegerischen Operationen beginnen. Eine Kurve, die die Veränderungen dieses Grades darstellte, würde mit ihrem höchsten Punkte beginnen.

Unabhängig vom Grade der Unberechenbarkeit ist die Größe des Kriegsrisikos. Es kann klein sein und jener Grad doch hoch und umgekehrt. Auch die Entwicklung der Größe während der Kriegszeit ist unabhängig von der Berechenbarkeit.

Jeder Geschäftszweig hat das Kriegsrisiko in besonderer Zusammensetzung und Höhe. So auch innerhalb der einzelnen Zweige wieder jedes Geschäft; es kommt darauf an, in welchem Zustande die Kriegsereignisse dieses treffen, ob sie ihm den Leiter nehmen und wie viel und was für andere Leute usw.

Auch für jedes Land ist das Kriegsrisiko verschieden. Deutschland, das an drei Fronten kämpft, hat es anders als England; andererseits wirkt auf die Größe des Risikos nicht nur die äußere, sondern auch die innere wirtschaftliche und politische Lage ein.

Wie groß aber unser Kriegsrisiko auch sein mag, wir wissen, daß das Volk als Ganzes es tragen kann und es bis zu einem Ende tragen wird, das uns die Ausgleichung wenigstens der errechenbaren Wertverluste durch Entschädigungen von außen her gestattet.

II. Die Bewertung des Vermögens im Kriege.

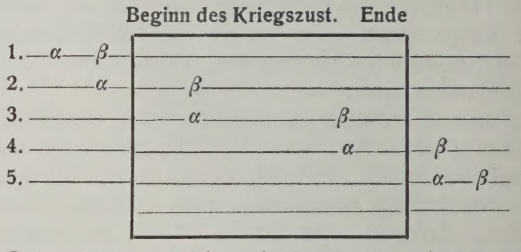
Gleich zu Anfang muß festgestellt werden, daß bei den folgenden Überlegungen fortlaufend zwei verschiedene Zeitpunkte auseinander zu halten sind:

Der, für den die Bücher abgeschlossen werden (es ist der, an dem die Geschäftsperiode, die abgeschlossen werden soll, endet); wir wollen ihn α nennen.

Dann der, an dem die Abschlußarbeiten beendet sind, an dem die Bilanz fertiggestellt wird; nennen wir ihn β.

β muß immer nach α liegen, weil nach Ablauf der Geschäftsperiode, nach ihrem Schlußtermin, noch mancherlei Arbeiten erledigt werden müssen, bevor die reine Bilanz gezogen werden kann.

Die Bewertung des Vermögens kommt auf eine verschiedene Basis, je nachdem α oder β oder beide in die Kriegszeit fallen. Wir wollen ihr Verhältnis zur Kriegszeit in typischen Fällen auseinander halten.



Bei 1 liegt sowohl α als β, somit auch der ganze Abschluß, außerhalb des Krieges, immerhin ist β ziemlich nahe seinem Ausbruchstermin. Bei einer Aktiengesellschaft könnte der Abschluß zwar fertiggestellt, aber die Generalversammlung noch nicht abgehalten sein, so daß eine Abänderung der in Vorstand und Aufsichtsrat festgelegten Gewinnverteilungsvorschläge zur Berücksichtigung der Kriegseinflüsse noch möglich wäre.

Angenommen aber, die ordentliche Generalversammlung wäre vorüber, die Dividende jedoch noch nicht ausgezahlt, so bliebe noch die letzte Möglichkeit, eine außerordentliche Generalversammlung mit folgender Tagesordnung einzuberufen:

Aufhebung der alten Beschlüsse und Neuverteilung des Gewinnes zur Absonderung von Kriegsreserven.

Bei Annahme der Wirtschaftsform der Aktiengesellschaft beleuchten sich diese Verhältnisse am

besten, ohne daß sie bei anderen Formen letzten Endes wesentlich anders wären.

Im übrigen gleicht der Fall 1 ganz 2: der Termin, für den zu schließen ist, liegt vor dem Kriegsbeginn. Und hier wie dort steht deshalb die Frage im Vordergrunde:

Darf in solchem Falle das Kriegsrisiko bei der Bewertung bereits berücksichtigt werden?

Bei 3 ist es nicht zweifelhaft, daß die Kriegseinflüsse berücksichtigt werden müssen.

Beide Zeitpunkte liegen hier innerhalb der Kriegszeit; auch der, für den abzuschließen ist.

Bei 4 ist es fraglich, ob der Krieg noch in Rechnung gestellt werden muß oder ob man freier bewerten darf, weil der Friede eingetreten ist, noch ehe die Abschlußarbeiten beendet waren.

Der Fall 5 liegt, was den Abschluß anlangt, außerhalb der Kriegszeit. Hier wird wesentlich nur die Gewinn- und Verlustrechnung berührt, nicht aber, soweit sie von den Bewertungsarbeiten abhängt, sondern soweit sie die im laufenden Geschäfte gemachten Gewinne und Verluste verrechnet.

Die bloße Führung aber des Gewinn- und Verlustkontos und das Entstehen der laufenden Posten auf diesem, gehören nicht in die Abschlußarbeiten, sind nicht Teile derselben.

Dieser Fall scheidet demnach für die folgenden Darlegungen aus.

Es bleiben dann nur 1 bis 4 zu betrachten.

Fall 1—2: Zunächst ist festzustellen, daß der Krieg bei dem Abschluß der alten Periode zweifellos zu berücksichtigen ist, auch wenn der eigentliche Abschlußtermin noch nicht in die Kriegszeit fällt. Der ordentliche Kaufmann muß so verfahren, will er seine Firma in den unberechenbaren Verhältnissen einer kriegerfüllten Zukunft aufrechterhalten.

Für die Berücksichtigung gibt es zwei Wege:

1. Die Bewertung der Güter mit dem Werte des α-Tages und die Berücksichtigung des Kriegsrisikos außerhalb des Inventars: in der Gewinnverteilung durch Bildung offener Kriegsreserven.

2. Die Bewertung unter Rücksichtnahme auf die Gestaltung der Verhältnisse zwischen den Zeitpunkten α und β und weiterhin. Dadurch werden die regulären Geschäftsgewinne durch Abstriche vom Werte der einzelnen Vermögensteile um einen Betrag vermindert, der den sonst in offene Kriegsreserve gebrachten Summen entspricht.

Das Ziel wird das eine Mal auf dem Wege der Gewinnverteilung, das andere Mal auf dem der Bewertung erreicht.

Diese beiden Wege stehen allen Firmen offen, die nicht durch Bestimmungen unseres Aktienrechts oder ähnliche gebunden sind. Aber auch für die A.-G. sind beide möglich. Der der Berücksichtigung drohender Gefahren bei der Gewinnverteilung ist auch für sie nicht bestritten. Und der der unmittelbaren Berücksichtigung bei der Bewertung ist möglich, obwohl § 261 HGB. für bestimmte Vermögensteile ausdrücklich vorschreibt, daß zu dem Werte zu bewerten sei, der am Zeitpunkte α gegeben ist; denn es ist damit zwar untersagt, über diese Grenze hinauszugehen, nicht aber darunter zu bleiben; der angeführte Paragraph schreibt letzteres selbst vor für den Fall, daß der Anschaffungs- oder Herstellungswert hinter dem Tageswerte bei α zurückbleibt.

Bei Fall 3 spielt die Frage, die bisher erörtert wurde, nicht die führende Rolle, wie bei 1—2. Der Zeitpunkt α liegt hier in der Kriegszeit, und es steht deshalb die andere im Vordergrunde: Wie hoch setze ich den Wert an?

Mit der Beantwortung dieser Frage hat es seine besonderen Schwierigkeiten.

Es gibt auch hierfür zwei Möglichkeiten: entweder löse ich die schwierige Aufgabe unter den gegebenen Verhältnissen oder ich schiebe die Lösung auf, verlege den Zeitpunkt, für den die Bewertung stattfinden soll, in eine Zeit, in der es die durch den Krieg bedingten Hindernisse für die Feststellung der Werte nicht mehr gibt, in die folgende Friedenszeit.

Zunächst diese letzte Möglichkeit.

Gegen sie spricht schon, daß der neue Zeitpunkt α nach Lage der Dinge unbestimmt sein muß, wenn man ihn nicht allzulange hinausschieben will. Kein Mensch kann bestimmt wissen, wann der Frieden kommen wird.

Sodann geht der allgemeine Rhythmus des Lebens im Geschäft verloren. Die regelmäßige Wiederkehr gleichlanger Zeitabschnitte, der Geschäftsperioden, verschwindet. Damit ist ein anderes verbunden: die Zahlen, die eine künstlich verlängerte Geschäftsperiode liefert, sind nicht ohne weiteres vergleichbar mit denen anderer Geschäftsperioden. Zwar können Maßnahmen in der Buchhaltung oder in einer Statistik nebenher getroffen werden, um diesem Übel vorzubeugen; aber dies würde nicht bei allen, nur bei manchen Wirtschaften geschehen. Am einfachsten wäre es, die Geschäftsperioden wie bisher beizubehalten und an Stelle der Abschlußbilanz in der Kriegszeit eine bloße Zwischenbilanz zu setzen. Für Warenhäuser und andere Betriebe, die wegen der Mannigfaltigkeit ihrer Vorräte Inventurschwierigkeiten haben, ist das ja im § 39 HGB. Abs. 3 zugestanden. Freilich bleibt hier und dort ein Unterschied. In dem angeführten Falle wird für das Zwischenjahr nur auf die genaue Mengenfeststellung (die Kontrolle der Buch- durch die Lagerbestände) verzichtet, während in unserem die Festsetzung der Mengen keine Schwierigkeiten bietet, aber die Bewertung unterbleiben würde. Es kann sich danach hier bei den Zwischenbilanzen nur um Rohbilanzen handeln, auf Grund deren eine Gewinnverteilung schon deshalb unmöglich ist, weil es an ausreichender Darstellung der Gewinne fehlt.

Bei Einzelkaufleuten wird auch ohne diese Gründe, die dagegen sprechen, kaum der Wunsch rege werden, diesen Weg zu wählen, weil bei ihnen, auch wenn die Bewertung in Anbetracht des ausgebrochenen Krieges zu günstig erscheint, doch dieserhalb dem Geschäft keine Mittel entzogen werden müssen. Dabei ist vorausgesetzt, daß der

Inhaber sich durch den zu günstigen Gewinnausweis nicht dazu verleiten läßt, mehr als gewöhnlich auszugeben. Ähnlich ist es bei der Offenen Handelsgesellschaft.

Anders dagegen besonders bei den nach aktienrechtlichen Regeln lebenden Gesellschaften.

Bei ihnen ist im Falle zu hoch ausgewiesenen Gewinnes die Gefahr nahe, daß zu hohe Dividenden beschlossen und bezahlt und damit der Gesellschaft Mittel dauernd entzogen werden, die sie zum sicheren Leben nötig hat. Hier kann leicht der Gedanke aufkommen, den schwierigen Ausgleich zwischen Unternehmungs- und Aktionärinteressen so lange hinauszuschieben, bis sich die Verhältnisse genügend übersehen lassen. Damit ist dann freilich mehr der Unternehmung als den Aktionären gedient, die so länger auf Dividende warten und bei Notverkäufen möglicherweise auch Kurseinbußen erleiden müssen.

Das Bild würde nicht anders, wenn sich die A.-G. des vorhin erwähnten Verfahrens bediente, an Stelle der „Kriegsbilanz" eine Zwischenbilanz zu setzen, da aus dieser keine Dividende ausgeschüttet werden dürfte.

So bliebe bei dieser Lösung der Aktionär ganz ohne Dividende. Und das wäre gewiß keine Tatsache, die sich eignete, die Widerstandsfähigkeit unseres Wirtschaftslebens zu fördern.

Nun die andere Möglichkeit: die Bewertung wird nicht verschoben, sondern für den Abschluß der Geschäftsperiode in der Kriegszeit vorgenommen.

Dafür wäre in einer Zeit, in der alle Werte fließen und eine normale Wertbildung sich nicht vollziehen kann, zunächst ein fester Ausgangspunkt zu gewinnen. Es müßte von dem Wertstande eines Tages ausgegangen werden, der den Kriegseinflüssen noch nicht unterworfen war, eines Tages, an dem das Kriegsrisiko bei der Wertbildung sich noch nicht geltend machen konnte.

Besser noch würden Durchschnittswerte sein, berechnet aus Tageswerten der kriegsfreien Zeit des Jahres, weil dadurch beiläufige Einflüsse, die auf einzelne Wertbildungen eingewirkt haben können, ausgeglichen würden.

Von diesen Richtwerten ausgehend, müßte das Kriegsrisiko dann in Abschlägen zur Geltung gebracht werden. Diese Abschläge dürften aber in ihrem Prozentverhältnis nicht einheitlich sein für die verschiedenen Werte; auch nicht einheitlich für eine ganze große Gruppe wie Wertpapiere. Das Kriegsrisiko äußert sich auf die einzelnen Wertpapiere verschieden, weil die Unternehmungen, die Staaten, die Gemeinden, die aus dem Wertpapier verpflichtet sind, durch den Krieg verschieden stark betroffen werden. So auch bei den Waren, weil die einzelnen Arten für den Unterhalt des Volkes und des Heeres in verschiedenem Grade nötig sind und in ihrem Handel und Verkehr durch die isolierende Wirkung des Krieges ungleichmäßig in Mitleidenschaft gezogen werden.

Diese Abschlagsprozente werden sich nur schwer schematisieren lassen. Gleichwohl muß eine Gewähr dafür gegeben werden, daß wenigstens das gleiche Wertpapier, die gleiche Ware durch die verschiedenen Wirtschaftsleitungen annähernd gleich gewertet werden oder wenigstens werden können.

Freilich wäre das nicht anders zu erreichen als so: Die Handelsvertretungen sorgen für sachverständige Bewertungskommissionen und dafür, daß das Ergebnis der Arbeit dieser bekannt wird. Bei den Beratungen und Festsetzungen müßte den Beziehungen der Güterwerte zueinander, ihrer Abhängigkeit voneinander nachgegangen werden.

Die Flüssigkeit der Werte und die Unregelmäßigkeit ihrer Bildung in Kriegszeiten würden die Arbeit beträchtlich erschweren.

Was bisher gesagt ist, gilt vor allem, soweit Vermögensteile in Frage kommen, die im Frieden einen Börsen- oder Marktwert haben.

Die Bewertung anderer umlaufender Vermögensteile würde, soweit der Wert sich nicht wie bei barem Gelde ablesen läßt, durch das Netz so konstruierter Bewertungsstützen ebenfalls erheblich erleichtert werden.

Die Ältesten der Kaufmannschaft in Berlin haben den Vorschlag gemacht, bei Wertpapieren von den Kursen des 25. Juli oder noch vorher liegender Tage auszugehen und zur Deckung des Kriegsrisikos Abschläge festzusetzen. Neuerdings haben sie freilich diesen Gedanken wieder fallen gelassen.

Nun noch Fall 4. Die Werte sind am Zeitpunkte β allgemein höher als bei α.

Hier müssen Gesellschaften auf Aktien nach dem Wertstande am Zeitpunkt α bewerten, sofern nicht der Anschaffungs- oder Herstellungswert noch niedriger ist. Wenn die Börsen noch immer geschlossen, die einigermaßen normale Bildung von Börsenkursen und Marktpreisen noch immer unterbunden wäre, gäbe es dann wieder Schwierigkeiten bei der Ermittlung; doch könnten die gleichen Kommissionen, die vorhin erwähnt wurden, die Bewertung für α nun von einem späteren, in der Friedenszeit gelegenen Punkte aus rückwärts vornehmen. Die Einzelkaufleute und offenen Handelsgesellschaften sind in der Bewertung rechtlich freier, werden aus wirtschaftlichen[1]) und auch politischen[2]) Gründen aber gut tun, auch im Fall 4 nicht sehr erheblich von dem abzuweichen, was für A.-G. geboten ist.

Die Unkosten im Warenhausbetriebe.

Von Ernst Pape, Frankfurt a/M.

Das Warenhaus ist ein kapitalistischer Großbetrieb für den Kleinhandel mit Warengattungen verschiedenster Art in einheitlich zusammenhängenden Räumen (vgl. Zimmermann, Warenhaus und Warenhaussteuer, Ztschr. f. d. ges. Stw., Jhrg. 68, S. 674). Es ist kein loses Haufwerk einer großen Zahl der verschiedensten Sortimentsgeschäfte. Vielmehr

[1]) Siehe 1873.

[2]) Ob aus politischen Gründen, hängt davon ab, wie vollkommen der Frieden ist (Balkanfrieden).

sind diese Sortimentsgeschäfte — im Warenhause Lager genannt — organisch zusammengefaßt unter einheitlicher Leitung. So bildet das Warenhaus die am vielseitigsten entwickelte Organisationsform unseres heutigen Detailhandels.

Durch diese Vielseitigkeit unterscheidet es sich von dem gleichfalls kapitalistisch betriebenen großen Spezialgeschäfte und dem sogenannten Kaufhause.

Das reine Spezialgeschäft beschränkt sich auf einen Geschäftszweig und sucht in diesem möglichst allen Geschmacksrichtungen der Käufer zu entsprechen.

Das Kaufhaus bevorzugt die Waren einer Hauptbranche, berücksichtigt aber daneben mehr oder weniger benachbarte Warenarten. Es nimmt in dieser Form eine Mittelstellung zwischen Warenhaus und Spezialhaus ein. Durch Angliederung weiterer Warenarten nähert es sich dem Warenhause, so daß die Grenze zwischen den Begriffen Kaufhaus und Warenhaus in einzelnen Fällen nicht scharf gezogen werden kann, wie sie auch sprachgebräuchlich flüssig ist. So sind z. B. das „Kaufhaus" des Westens in Berlin, das „Kaufhaus" Brühl in Leipzig voll entwickelte Warenhäuser.

Außer dem Spezialgeschäfte und dem Kaufhause scheiden für unsere Betrachtung ferner aus:

Das sogenannte Parterre-Warenhaus und die unter dem Namen Warenhaus geführten „Ramsch- und Schleudergeschäfte", die in beschränkten, schlecht ausgestatteten Verkaufsräumen minderwertige Waren zu entsprechend niedrigen Preisen feilbieten. Diesen Geschäften fehlen die Charaktermerkmale des kapitalistischen Großbetriebes und der organischen Vielseitigkeit der Austattung mit Warenarten.

In ihrem wirtschaftlich-technischen Aufbau zeigen die großen deutschen Warenhäuser gleiche Grundzüge und in ihrem Ausbau ähnliche Organisationsformen. Nur das äußere Gebaren sowie die durchschnittliche Qualität und dementsprechend die Preise der geführten Waren sind verschieden — je nach der sozialen Schicht, deren Geschmack und Bedürfnis das Warenhaus sich anzupassen sucht, um sie als Abnehmer zu gewinnen.

Jedes Warenhaus beschränkt sich in der Hauptsache auf besonders gangbare Waren, die zur Befriedigung möglichst aller durchschnittlichen Bedürfnisse breiter Volksschichten geeignet sind. Nur diese vermögen einen so großen Organismus, wie ihn das Warenhaus darstellt, genügenden Nahrungsraum zu bieten.

Das Warenhaus ist ein vielseitiger „Kompensationsbetrieb". Jede einzelne Abteilung steht im Dienste des Gesamtorganismus und kann nicht ohne Schädigung desselben ohne weiteres aus ihm entfernt werden. Ungenügender Absatz, unbefriedigende Rentabilität der einen Abteilung wird ausgeglichen durch großen Umsatz und gute Rentabilität einer anderen Abteilung. Geringem Verkauf einiger Lager während einer Jahreszeit steht ein erhöhter Verkauf anderer Lager gegenüber, so daß das Warenhaus eine eigentlich tote Zeit, eine Zeit ungenügender Kapitalverwendung, nicht kennt.

Es sind zu jeder Jahreszeit Abteilungen vorhanden, nach denen frei gewordene Kapitalien zwecks Entfaltung ihrer werbenden Kraft gelenkt werden können. Infolge dieser steten Zahlungsbereitschaft wie überhaupt infolge ihrer Kapitalkraft können sich die Warenhäuser schon beim Einkauf manche Vorteile vor anderen Warengeschäften verschaffen. Dahin gehören zunächst Vorteile, die mit dem Masseneinkauf verknüpft sind: Niedrigere Preise oder wenigstens höherer Preisnachlaß, frachtfreie Lieferung usw.

Nicht selten werden ganze Lagerbestände von Fabriken aufgekauft, die ihre Betriebsmittel schnell flüssig machen müssen, oder große Massen von Obst, das wegen leichter Verderblichkeit in kurzer Frist abgesetzt werden muß.

Allgemein wird von der Einrichtung des Kaufs „auf Abruf" weitgehender Gebrauch gemacht. Die Warenhäuser brauchen dann keine großen Lagerräume zu unterhalten und die Lagerspesen werden nach Möglichkeit auf die Lieferanten abgewälzt, besonders wenn sie die wirtschaftlich Schwächeren sind.

Der Einkauf wird von besonders für diesen Zweck angestellten Einkäufern vollzogen. „Sie müssen gewiegte Kenner ihrer Branchen, des Publikums, der Fabrikanten, der laufenden und noch mehr der kommenden Mode sein" (Göhre, Warenhaus, S. 57).

In kleineren Warenhäusern besorgt ein Einkäufer den Einkauf für eine oder auch mehrere Gruppen von verwandten Lagern. In den großen Warenhäusern steht der Einkäufer nur wenigen oder gar nur einem einzigen Lager vor.

In der Regel ist der Einkäufer durch Tantième an dem Umsatze seiner Lager interessiert. Nach Maßgabe der Warenart und des bisherigen Lagerumsatzes sind den Einkäufern für jedes Lager bestimmte Summen (sog. Kredite) eingeräumt, bis zu deren Höhe sie — eventuell nicht ohne jedesmalige Zustimmung der Leitung — Waren für das betreffende Lager einkaufen können. Durch den fortlaufenden Verkauf werden Teile dieser Summen in frei verfügbares Geldkapital zurückverwandelt, das dann wieder für den Einkauf benutzt wird, falls es der Lagerbestand und der Geschäftsgang an dem betreffenden Lager erfordern. Anderenfalls kommen die verfügbaren Mittel einstweilen anderen Abteilungen mit regerem Geschäftsgange zugute.

Die wirtschaftliche Lenkung dieser Kapitalverschiebungen zwischen den einzelnen Abteilungen ist eine der wichtigsten Aufgaben der Geschäftsleitung. Um die Geschäftsleitung über den Geschäftsgang der einzelnen Abteilungen ständig zu unterrichten, wird ihr täglich morgens eine Zusammenstellung übergeben, die unter anderem den Umsatz eines jeden Lagers des vorhergehenden Tages aufweist. Auf Grund dieser Umsätze kann man durch Abzug des im Verkaufspreise enthaltenen Unkosten- und Gewinnaufschlages die frei

gewordene Einkaufssumme bestimmen. (Von der weiteren Bedeutung dieser Zusammenstellung wird später die Rede sein.)

Der Verkauf vollzieht sich in den bekannten Formen unter Anwendung moderner Geschäftsgrundsätze, wie sie auch die großen Spezialgeschäfte und Kaufhäuser üben: Barzahlung; feste, jedermann verständliche Preisbezeichnungen; genaue Preisfestsetzung bis auf Pfennige bei billigeren Waren; kaufmännische Kulanz; glänzende, in einzelnen Fällen künstlerische Ausstattung der Verkaufsräume, weitgehender Gebrauch von Reklameveranstaltungen aller Art usw.

Das große Warenhaus mit seinen ihm angegliederten Hilfsbetrieben verschiedener Art stellt eine große Zahl von Arbeitskräften in seinen Dienst. Von den wenigen Personen, in deren Händen alle Fäden der Leitung zusammenlaufen, führt eine vielgliedrige — sich schnell verbreiternde — Kette über ein Heer von höher und geringer qualifizierten kaufmännischen, kunstgewerblichen und technischen Kräften hinab zu dem zahlreichen Dienstpersonal für die allerverschiedensten Dienstleistungen.

Der Bericht der Firma Leonhard Tietz, A.-G., Köln, gibt die Anzahl der in ihren Warenhäusern beschäftigten Personen für das Jahr 1911 mit etwa 4500 an (Hdb. d. A. G. 1912—13 I, S. 1941). Auf eine von Käte Lux[1]) an die deutschen Warenhäuser gerichtete Anfrage haben vor einigen Jahren drei Warenhäuser die Zahl der in ihren Betrieben beschäftigten Personen mit 5000, 5000 und 5600 angegeben. Es dürften das die drei großen Berliner Warenhäuser sein: Tietz, Jandorf und A. Wertheim.

Die Verwaltung des großen Warenhauses, auf dessen Vielgestaltigkeit mit diesen wenigen skizzenhaften Angaben hingewiesen sein möge, erfordert die Ausbildung eines entsprechend vielseitig funktionierenden Beobachtungsapparats der Kapitalverwendung und der Arbeitsvorgänge bis in die letzten Einzelheiten.

Eine wirtschaftliche Grenze, über die hinaus eine Ausgestaltung des Rechnungswesens im Warenhause nicht mehr mit dem zu erzielenden Vorteile im Einklange stehen würde, gibt es kaum. Die Unkosten eines Warenhausbetriebes sind derartig groß, daß ihnen gegenüber die Kosten eines ausgebildeten Rechnungswesens nicht erheblich ins Gewicht fallen.

Um was für Summen es sich handelt, mögen einige Zahlen andeuten:

Die gesamten Unkosten der Warenhausfirma Leonhard Tietz, A.-G., Köln, betrugen im Jahre 1911 M 10500000.—; der Umsatz des Jahres 1910 belief sich auf rund 40 Millionen M. Das Warenhaus A. Wertheim, Berlin, soll schon im Jahre 1902 einen Umsatz von 50 Millionen M gehabt haben[2]).

Die zuerst angeführten Zahlen zeigen zugleich, einen wie bedeutenden Bruchteil des Umsatzes die Unkosten im Warenhause bilden.

Daher ist die ständige Beobachtung und Beurteilung der Unkosten in allen ihren Teilen eine Hauptaufgabe der Verwaltung.

In dieser Hinsicht hat die Warenhausverwaltung ähnliche Aufgaben zu lösen wie die Verwaltung komplizierter Industriebetriebe.

Insbesondere sind die Unkosten bezüglich ihrer ökonomischen Zweckmäßigkeit zu prüfen; es ist ihr jeweiliges Verhältnis zum Umsatze festzustellen und aus dieser Feststellung eine Übersicht über die Entwicklung der Unkostenquote im Verlauf mehrerer aufeinanderfolgenden Wirtschaftsperioden zu gewinnen; es hat endlich eine richtige Verteilung der Unkosten auf die einzelnen Abteilungen (Lager) zu erfolgen nach Maßgabe des Unkostenaufwandes einer jeden Abteilung.

Unter Unkosten sind zu verstehen alle Kapitalverzehrungen (Abschreibungen) und diejenigen Kapitalaufwendungen, die nicht Kaufsummen für stehende oder umlaufende Kapitalteile sind. Die mit dem ordnungsmäßigen Betriebe der Handelsunternehmung in ursächlichem Zusammenhange stehenden Unkosten bilden die ordentlichen, „organischen" Kosten (Leitner, Die Selbstkostenberechnung industrieller Betriebe, Frankfurt a. M. 1913, S. 137). Sie sind im Umformungszustande befindliche Kapitalwerte und als solche ein Teil der Selbstkosten — gegenüber den außerordentlichen, „anorganischen" Kosten, die — auf Krankheitszustände oder Schädigungen von außen zurückgehend — nicht Selbstkostenelemente sind, sondern den Reinertrag mindern.

Natürlich können nur die organischen Unkosten dauernd Gegenstand der wirtschaftlichen Verwaltung sein.

Im Warenhausbetriebe lassen sich folgende Gruppen der organischen Unkosten unterscheiden:

1. Verwaltungskosten — und zwar
   a) kaufmännische Verwaltungskosten,
   b) technische Verwaltungskosten;
2. Abschreibungen und Verzinsung.

Zu den kaufmännischen Verwaltungskosten gehören folgende Gruppen:

Gehälter und Tantièmen des kaufmännischen Personals im weitesten Sinne einschließlich der Kosten etwaiger eigener Fortbildungsschulen, die von einigen Warenhäusern unterhalten werden zur Unterweisung der jüngeren weiblichen Kräfte in den für sie nötigsten kaufmännischen Lehrgegenständen;

besondere Einkaufskosten, wie Provisionen an Agenten, Makler, Kommissionäre;

Transport- und Zollspesen;

Lagerkosten;

besondere Verkaufskosten, wie Reklame-, Verpackungs- und Zustellungs- (Expeditions-)kosten;

Versicherungsprämien mannigfacher Art;

Steuern und Gebühren.

Zu den technischen Unkosten sind zu zählen: Die Kosten der angegliederten Hilfsbetriebe zur

[1]) Studien über die Entwicklung der Warenhäuser in Deutschland, Jena 1910.

[2]) „Deutsche Confection", Die Organisation des Warenhauses A. Wertheim; Berlin 1907.

Erzeugung von Kraft, Wärme und Licht, zur Herstellung von Packmaterialien, Drucksachen u. dgl. mehr; also: der Verbrauch an Roh- und Hilfsstoffen, an Feuerungs-, Schmier- und Putzmaterial, die Löhne bzw. die Gehälter des Maschinen-, Werkstätten- und technischen Beaufsichtigungs- und Arbeitspersonals; ferner auch die Reparaturen an Gebäuden und Einrichtungen.

Einige Angaben mögen andeuten, daß auch die technischen Unkosten in großen Warenhäusern sehr bedeutend sind.

Im Warenhause A. Wertheim, Berlin, waren vor einigen Jahren aufgestellt 6 Dampfmaschinen mit einer Gesamtleistung von 3490 Pferdekräften, die von 10 Dampfkesseln mit einer Heizfläche von 2684 qm gespeist wurden. 105 Elektromotore besorgten die Kälteerzeugung für die Kühlräume, die Lüftung der Verkaufsräume, die Bewegung von 42 Personen- und Warenaufzügen und sonstiger Transportmittel. Der Stromverbrauch der elektrischen Beleuchtungs- und Kraftanlage des Berliner Kaufhauses des Westens, das vom Charlottenburger Elektrizitätswerk mit Strom versorgt wird, soll dem einer Stadt mit 100000 Einwohnern gleichkommen[1]).

Nach dem Wirkungsbereich der Unkosten sind zu unterscheiden: Spezial- und Generalunkosten.

Die Spezialunkosten sind von einer Abteilung verursacht und für sie unmittelbar nachweisbar.

Die Generalunkosten sind Kosten, die für mehrere Abteilungen oder für den ganzen Betrieb als Einheit entstanden sind und nicht auf die einzelnen Abteilungen unmittelbar repartiert werden können.

Diese Tatsache wird uns zu der Erörterung der Frage der richtigen Verteilung der Generalunkosten auf die einzelnen Abteilungen und des Selbstkostenwesens führen.

Nach dem Verhältnis der Unkosten zum Umsatze kann man unterscheiden zwischen Unkosten, deren Höhe unabhängig vom veränderlichen Umsatze gleich bleibt und solchen, deren Höhe sich mit dem Umsatze ändert.

Die erstere Art sind die gleichbleibenden oder konstanten Kosten; die letztere Art sind die veränderlichen oder variablen Kosten.

Die variablen Unkosten können sich entweder proportional dem Umsatze ändern oder sie können mit steigendem Umsatze verhältnismäßig geringer werden.

Erstere werden die proportionalen, letztere die degressiven, besser prozentual (oder verhältnismäßig) degressiven, auch „beschränkt variablen" Kosten genannt.

Diese Unterschiede werden uns zu der Frage führen, wie weit das Gesetz der Massenproduktion im Warenhausbetriebe wirksam ist.

Die Unkostenaufwendungen bilden den geeignetsten Ausgangspunkt für die Beurteilung der wirtschaftlichen Organisation einer Unternehmung.

[1]) Leo Colze, Berliner Warenhäuser, Berlin und Leipzig o. J. S. 54, 65 u. f.

Je feiner dabei die Unkostenarten unterschieden werden, umso besser vermag man in das Gefüge eines Wirtschaftsorganismus hineinzuleuchten und Aufwendung und Erfolg gegeneinander abzuwägen.

Die Mittel zur Erfassung der Unkosten und feingegliederten Gruppierung ihrer Art sind Buchführung und Statistik.

Ich erwähnte bereits die Zusammenstellung des täglichen Umsatzes der einzelnen Lager, die der Leitung als Unterlage für ihre Maßnahmen dienen soll. Diese Zusammenstellung kann mit Hilfe von Ergänzungen, Erklärungen verschiedener Art und Beilagen ein sehr lebensvolles Bild des Geschäftsverlaufs geben.

Es kann der Tagesumsatz verglichen werden mit dem Umsatze des gleichen Tages im Vorjahre. Ein derartiger Vergleich hat aber nur dann Sinn, wenn alle besonderen Umstände bekannt sind, die auf den Verkauf eingewirkt haben. Darum wird in solchen Zusammenstellungen z. B. erwähnt, was für ein Wochentag der entsprechende Tag des Vorjahres gewesen ist, was für Wetter an dem Tage geherrscht hat, ob ein festliches Ereignis stattgefunden hat, ob eine besonders geschickte Reklame durch Annoncen, besondere Veranstaltungen u. dgl. ins Werk gesetzt worden ist.

Es können auch in der Zusammenstellung Rubriken für einen Vergleich des Tagesumsatzes eines Lagers mit seinem Warenbestande eingerichtet werden. Beigegebene Zusammenstellungen können eine Reihe aufeinanderfolgender Tagesumsätze der einzelnen Lager zeigen.

Diese Vergleiche ermöglichen Schlüsse auf die vermutliche Gestaltung des Geschäftsverkehrs während der nächsten Tage und sie zeigen, ob der Umsatz eines Lagers dem in ihm angelegten Kapitale entspricht.

Weiter finden statistische Feststellungen der Lagerzeit der Waren statt, d. i. der Zeit des Verbleibens der einzelnen Gegenstände vom Einkauf bis zum Verkauf im Lager. Diese Feststellungen sind möglich, wenn das Eingangsdatum der Waren bekannt ist. (Es wird zu diesem Zwecke auf dem Preiszettel in der Regel chiffriert vermerkt.)

Die durchschnittliche Lagerzeit eines ganzen Warensortiments findet man annähernd richtig durch einen Vergleich des erwähnten Einkaufskredits mit dem um die Kalkulationsquote verminderten Jahresumsatze des Sortiments. Ganz richtig wird das Ergebnis deshalb nicht, weil der Einkaufskredit nicht stets gleich bleibt, wie wir gesehen haben. — Ein sechsmaliger Lagerumsatz während eines Jahres bedeutet also eine durchschnittliche Lagerzeit von 60 Tagen. Auf Grund der durchschnittlichen Lagerzeit und der Bezeichnung eines jeden Gegenstandes mit dem Eingangsdatum kann ermittelt werden, welche Gegenstände die durchschnittliche Lagerzeit überschreiten, infolge zu langen Lagerns Gefahr laufen, Ladenhüter zu werden und deshalb im Preise herabgesetzt werden müssen. Für den weiteren Einkauf ergeben sich so Hinweise, welche Waren regelmäßig nicht gut verkäuflich sind.

Wird die Liste der unkuranten Artikel (kurz U-Liste genannt) sehr umfangreich, so beweist sie die geringe Qualifikation des betreffenden Einkäufers für seine Aufgabe. Nötige Preisherabsetzungen werden deshalb auch eventuell mit Tantièmekürzung des betreffenden Einkäufers vergolten. Auf die verschiedene Tüchtigkeit der einzelnen Verkäuferinnen kann mit einiger Wahrscheinlichkeit aus einer fortlaufenden vergleichenden Zusammenstellung des Anteils einer jeden Verkäuferin am Absatz ein und desselben Lagers geschlossen werden.

Die Grundlage für diese Zusammenstellungen liefern die Duplikate der bekannten Verkaufszettel, die in die Buchhaltung wandern und zu verschiedenen Kontrollzwecken benutzt werden.

Derartige statistische Vergleiche setzen aber voraus, daß die Verkäuferinnen nur an ein und demselben Lager beschäftigt werden, wie es in den großen Warenhäusern die Norm sein dürfte. Eine über einen längeren Zeitraum ausgedehnte Gegenüberstellung der monatlichen (oder auch jährlichen) Personalgehälter eines Lagers und seiner gleichzeitigen Wertumsätze läßt die Entwicklung des Verhältnisses zwischen Gehaltsunkosten und Umsatz — und damit die geringere und größere wirtschaftliche Ausnutzung der Arbeitskräfte erkennen.

In der Reklameabteilung wird der Tagesumsatz einer Gruppe von Lagern oder auch des ganzen Hauses — je nach Art und Umfang der Reklameveranstaltung — mit anderen Tagesumsätzen verglichen, um den mutmaßlichen Erfolg jeder Reklameveranstaltung zu erkennen und Anhaltspunkte zu gewinnen, in welcher Weise und wann man die künftige Werbetätigkeit am besten entfaltet.

Zugleich sind derartige Zusammenstellungen bis zu einem gewissen Grade ein Mittel zur Beurteilung der Fähigkeit des Reklameleiters.

Durch die statistischen Gegenüberstellungen der Unkosten der technischen Hilfsbetriebe (Material- und Reparaturkosten, Löhne und Abschreibungsquoten) und ihrer Leistungen lassen sich die Selbstkosten dieser Leistungen ermitteln (z. B. Selbstkosten der Kilowattstunde) und in ihrer zeitlichen Entwicklung überblicken[1]).

Ebenso läßt ein Vergleich der Expeditionskosten mit der Anzahl der zugestellten Pakete erkennen, wie groß im Durchschnitt die Zustellungskosten eines Pakets sind.

Eine Generalübersicht über das Verhältnis zwischen Aufwand und Wirkung gewährt schließlich ein Vergleich der gesamten Unkosten der verschiedenen Betriebsperioden mit den gesamten Umsätzen in den gleichen Zeiträumen.

Aus der Warenhausfirma Leonhard Tietz A.-G., Köln, sind uns diese Zahlen zugänglich; sie mögen als Beispiel dienen:

Die Unkosten machten in den Jahren 1906 bis 1910 25,8%, 24,17%, 22,7%, 23,13%, 23,8% des Umsatzes aus.

Bis zum Jahre 1908 hat sich also die Unkostenquote ständig verringert. Der Umsatz stieg während der gleichen Zeit gleichmäßig von 25,7 Mill. M auf 28,6 Mill. M. In den beiden folgenden Jahren aber ist mit sprunghafter Steigerung des Umsatzes auf 35,7 bzw. 39 Mill. M eine prozentuale Steigerung des Unkostensatzes Hand in Hand gegangen.

Diese Steigerung der Unkostenquote hat augenscheinlich ihren Grund in den zunächst verhältnismäßig hohen Unkosten der durch Neubauten erweiterten Betriebe in Mainz und Aachen.

Da die Unkostenstatistik nicht nur Geschehenes vergleicht, sondern auch, — wie jede andere Geschäftsstatistik — Anhaltspunkte und Richtlinien für die künftige Verwaltung gibt, so ist sie für die Aufstellung eines Unkostenetats unentbehrlich. Auf den Unkostenvoranschlag kann ein Warenhaus ebenso wenig verzichten wie jeder andere große Wirtschaftsorganismus.

Die Unkostenstatistik ist eine umso zuverlässigere Grundlage des Unkostenetats, je mehr sie spezialisiert ist und je weiter sie zeitlich zurückgreift.

Obgleich die einzelnen Lager des Warenhauses in vielseitigem organischen Zusammenhange stehen, so müssen sie doch seitens des Rechnungswesens zunächst wie voneinander unabhängige, selbständige Geschäftseinzelwesen behandelt werden.

Nur so können Aufwand und Leistung jeder Abteilung einander gegenübergestellt und die Rentabilität geprüft werden.

Der Aufwand setzt sich zusammen aus Einkaufspreis und Betriebskosten. Der Anteil an diesen Betriebskosten muß für jede Abteilung (jedes Lager) festgestellt und ihr (bzw. ihm) zur Last geschrieben werden.

Diese Feststellungen und Verteilungen erfolgen je nach Zweckmäßigkeit monatlich oder jährlich. Je öfter sie vorgenommen werden, umso durchsichtiger und schmiegsamer wird im allgemeinen das Rechenwerk.

Es gibt in jedem Warenhause Abteilungen mit geringer Rentabilität, die nur der Vollständigkeit halber unterhalten werden müssen; und es gibt ferner Lager, bei denen absichtlich auf eine gute Rentabilität verzichtet wird, weil man die Waren dieser Abteilungen zu besonders niedrigen Preisen verkaufen will, um das Publikum von der Möglichkeit des vorteilhaften Einkaufs im Warenhause zu überzeugen.

Solche ausgesprochenen Reklameabteilungen sind z. B. oft die Lebensmittellager, Kunstmöbelabteilungen in den elegant ausgestatteten Warenhäusern, Leihbibliotheken und Buchhandelsabteilungen, photographische Ateliers usw.

Es würde nun aber völlig unrichtig sein, derartige Abteilungen, obgleich sie eigentlich nur im Dienste der rentableren Abteilungen stehen, bei der Aufteilung der Unkosten zu begünstigen. Kostenberechnung und Verkaufspolitik dürfen nicht miteinander verquickt werden. Die Kostenberechnung soll möglichste Klarheit schaffen, wo und wie der wirtschaftliche Aufwand wirkt. Das Hineintragen preispolitischer Gedanken würde das Bild trüben.

[1]) Vgl. Gerson, Organisation, Statistik und systematische Kontrolle in kaufmännischen Betrieben, Hamburg 1913.

Eine mathematisch richtige Belastung der einzelnen Abteilungen — ihrem Unkostenaufwande entsprechend — ist ein Ideal, das nicht völlig zu erreichen ist, weil mehr oder weniger große Teile der Unkosten durch den Gesamtbetrieb oder einen größeren Teilkomplex des Betriebes verursacht werden, also Generalunkosten sind. Man muß sich mit möglichst genauen Näherungswerten begnügen.

Die Bestimmung der Näherungswerte zwecks Repartierung der Generalunkosten auf die einzelnen Lager erfordert die möglichste Berücksichtigung aller Momente, die Generalunkosten verursacht haben. Vorweg muß genau geprüft werden, welche Unkosten Spezialunkosten und welche Generalunkosten sind. Auf den ersten Blick erscheinen manche Unkosten als Generalunkosten, die in Wirklichkeit Spezialunkosten sind, so z. B. die Gehälter des Verkaufspersonals, ein Teil der Reklamekosten, soweit diese Unkosten nur für ein Lager aufgewandt worden sind. Das Gehalt des Einkäufers ist zu den Spezialunkosten zu zählen, wenn er nur für ein Lager einkauft; im anderen Falle zu den Generalunkosten.

Alle die für ein Lager unmittelbar nachweisbaren Unkosten (die Spezialunkosten) sind dem betreffenden Lager zur Last zu schreiben und damit von einer Aufteilung auszuschließen.

Ein Teil der Generalunkosten ist nur durch eine oder mehrere Gruppen von Abteilungen verursacht, fällt daher auch nur diesen Abteilungen zur Last.

Der Rest belastet den ganzen Betrieb. Jede Abteilung muß nach zu bestimmenden Verhältnissen Teile desselben tragen.

Die Gliederung der Generalunkosten nach Arten zeigt ihre Entstehungsursache und gibt dadurch Hinweise, nach welchen Gesichtspunkten — nach welchem Schlüssel — sie aufzuteilen sind.

Wie man also die gesamten Generalunkosten nicht als eine einheitliche Summe auffassen kann, so gibt es auch keinen allgemein passenden Aufteilungsschlüssel für die Generalunkosten. Eine nach einem einzigen Maßstabe vorgenommene Verteilung der Generalunkosten würde dem tatsächlichen Unkostenaufwande der einzelnen Abteilungen nicht entsprechen.

Einige Beispiele mögen die Anwendung verschiedener Aufteilungsschlüssel bei der Generalunkostenverteilung zeigen: Die Kosten einer großen Annonce, die — oft eine ganze Zeitungsseite einnehmend — Waren aus den verschiedensten Lagern anpreist, werden in einigen Warenhäusern nach dem von jeder Abteilung beanspruchten Annoncenraume auf die einzelnen Abteilungen umgelegt.

Die Beleuchtungs-, Heizungs- und Aufsichtskosten fallen den einzelnen Abteilungen nach Maßgabe des von ihnen benutzten Flächenraumes zur Last.

Zur Gewinnung eines richtigen Verteilungsschlüssels der Zinsen des Gebäudekapitals bzw. der Mietkosten der Gebäude, sowie auch der Abschreibungen von den Gebäudewerten berücksichtigt man den größeren Wert der unteren Etagen durch einen entsprechenden Koeffizienten und verteilt dann wieder nach Flächenraum.

Die Expeditionsunkosten werden den einzelnen Abteilungen nach der Zahl der für sie versandten Pakete zur Last gebracht.

Die Verteilung der Unterhaltungskosten der für das Personal bestimmten Speise- und Aufenthaltsräume nach der Zahl der an den einzelnen Lagern beschäftigten Verkäuferinnen entspricht annähernd den tatsächlichen Verhältnissen, weil das Verkaufspersonal bei weitem den größten Bruchteil des Gesamtpersonals ausmacht.

Die Verteilung von Unkosten nach den Lagerumsätzen wird in der Regel nicht zu empfehlen sein, da der Wertumsatz keinen Maßstab gibt für den Unkostenaufwand, der zur Erreichung des Umsatzes nötig war.

Eine Ausnahme würden die Umsatzsteuern machen, falls man sie überhaupt zu den organischen Unkosten zählt.

Eine Unkostenaufteilung nach der Rentabilität der Lager würde die rentabelsten Lager zugunsten der wenig rentablen zu stark belasten und den Tatbestand verschleiern.

Die Einkaufspreise der Waren eines Lagers, die dazu tretenden Spezialunkosten und die Quoten der Generalunkosten machen zusammen die Selbstkosten der Waren dieses Lagers aus.

Da diese Selbstkosten sich aus Aufwendungen zusammensetzen, die im normal verlaufenen Wirtschaftsbetriebe entstanden sind, so kann die Warenhausverwaltung auch für die kommende Wirtschaftsperiode — unter der Voraussetzung eines normalen Verlaufs — die Selbstkosten mit ziemlicher Genauigkeit einschätzen.

Das kann durch einen dem vorjährigen Verhältnisse zwischen Einkaufspreis und Unkosten entsprechenden Prozentaufschlag auf den Einkaufspreis geschehen.

In der Regel aber enthält der Prozentaufschlag auch noch den erhofften Gewinn, so daß der Aufschlag die Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis umfaßt.

Man spricht dann von einer Kalkulation des Verkaufspreises und nennt den Aufschlag den Kalkulationsaufschlag. Daß jedoch in den meisten Fällen von einer Kalkulation (d. i. Berechnung) des Verkaufspreises nicht gesprochen werden kann, sei nebenbei bemerkt. Der Verkaufspreis ist in der Regel unabhängig von den Selbstkosten des einzelnen Unternehmens und muß den Marktverhältnissen entsprechend festgesetzt (oder gewählt) werden.

Übrigens wird der sogenannte Kalkulationszuschlag häufig nicht in einem Prozentsatze des Einkaufspreises, sondern des Verkaufspreises ausgedrückt, so daß man z. B. bei einem Aufschlage von 50% auf den Einkaufspreis von einer Kalkulationsquote von $33^1/_3$% spricht. — Diese Praxis ist für schnelle Vergleiche verschiedener Art nicht bedeutungslos.

Die große Bedeutung der Unkosten für das

Selbstkostenwesen und damit auch für die Rentabilität des aufgewandten Kapitals nötigt zu intensiver Ausnutzung des Unkosten-Nutzeffekts.

Das ist besonders dadurch zu erreichen, daß man diesem Nutzeffekt möglichst breite Angriffsflächen bietet.

Dieser Grundsatz führt uns zu der Frage, wie weit das Gesetz der Massenproduktion (oder allgemeiner: das Gesetz der Massenleistung) im Warenhause wirksam ist oder wirksam gemacht werden kann.

Das Gesetz der Massenproduktion ist von Karl Bücher in der Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft (66. Jahrg. 1910, Heft 3) klar dargestellt.

Der große wirtschaftliche Vorteil der Massenleistung geht wesentlich auf die bereits erwähnte Tatsache zurück, daß nicht alle Unkosten proportional der Leistungsmasse steigen, sondern zum Teil entweder gänzlich unabhängig von der Leistungsmasse konstant bleiben oder verhältnismäßig langsamer als die Leistungsmasse zunehmen.

Besonders die konstanten Kosten sind entscheidend.

Je größer die Leistungsmasse ist, auf welche die konstanten Unkosten sich verteilen, umso geringer wird die Unkostenquote für die Leistungseinheit. Diese Quote wird bei fortgesetzter Steigerung der Leistungsmasse schließlich so klein, daß sie gegenüber den proportionalen Unkosten nicht mehr ins Gewicht fällt.

Auf das Warenhaus angewandt würde sich aus dem Gesetz der Massenproduktion der Betriebsgrundsatz ergeben: Die Warenhausleitung muß bestrebt sein, durch fortgesetzte Vermehrung des Umsatzes die auf ihm lastende Quote der konstanten und degressiven Kosten möglichst zu verringern.

Wie relativ gering die prozentuale Belastung der Warenverkaufspreise selbst durch nur degressive Kosten wird, wenn diese sich auf eine große Massenumsatzzahl verteilen, zeigt folgendes Beispiel: Die Firma Leonhard Tietz A.-G. hat im Jahre 1908 für Annoncen und Reklamen die stattliche Summe von rund M 363000.— ausgegeben. Auf den Gesamtumsatz des gleichen Jahres in Höhe von M 28600000.— verteilt — gibt das eine prozentuale Belastung von 1,27%.

Einen bedeutenden Teil der konstanten Unkosten im Warenhause bilden die Zinsen und die Abschreibungen vom Anlagekapital.

In der Bilanzsumme der Firma Leonh. Tietz A.-G. vom Jahre 1911 in Höhe von rund 34500000 M. waren 15100000 M für Immobilien, Maschinen und Geschäftsinventar enthalten, also fast 44% waren Anlagekapital. Die Abschreibungen betrugen rund 1100000 M gegenüber 9400000 M anderen Unkosten.

Aber trotz derartig hoher Bau-, Unterhaltungs- und Amortisationskosten moderner Warenhauspaläste sind doch die Kosten für die Raumeinheit verhältnismäßig niedrig, weil die Nutzfläche sehr groß ist, zumal der Bau von den untersten Kellern bis in das oberste Dachgeschoß hinein Geschäftszwecken dienstbar gemacht wird. (Die dem Warenhause feindlich gesinnten Kreise wußten sehr wohl, daß sie dem Warenhause den Lebensnerv unterbunden haben würden, wenn ihre mancherorts erhobene Forderung erhört wäre, den Betrieb von Warenhäusern nur in den unteren Gebäudeetagen zu gestatten.)

Das Wachstum der Warenhäuser ins Riesenhafte geht letzten Endes auf die Triebkraft des wirtschaftlichen Vorteils der Massenleistung zurück.

Daher all die in bunter Folge wechselnden Veranstaltungen sowohl wie die dauernden Einrichtungen zur Heranziehung und Gewinnung immer größerer Käufermassen. Daher das Drängen der Warenhäuser nach den Verkehrszentren unserer Großstädte. Daher auch die Ausweitung verschiedener Warenhausunternehmungen durch Filialgründungen. Man spricht geradezu von filialistischen Warenhäusern. Die Firmen Leonhard Tietz A.-G., Köln, und M. J. Emden Söhne, Hamburg, sind dafür Beispiele. Es liegt dem Filialsystem nicht immer nur der Gedanke der horizontalen Ausweitung des Nahrungsraumes zugrunde, sondern es werden auch Filialen gegründet in Gegenden mit anderen, meist sozial niedrigeren Käuferschichten — in den Vorstädten, in schnell wachsenden Industriestädten mit überwiegender Arbeiterbevölkerung.

Diese Filialen haben die Aufgabe, den Nahrungsraum gleichsam in vertikaler Richtung auszudehnen. Sie müssen deshalb Waren geringerer Durchschnittsqualität zu niedrigeren Preisen führen als das Muttergeschäft.

Deshalb können sie aber auch als eine Art Sicherheitsventil dienen gegen Verluste, die infolge Modenwechsels u. dgl. zu entstehen drohen: Man sucht durch sie Waren abzusetzen, die im Hauptgeschäfte nicht oder nicht mehr recht gangbar sind. In der Regel werden daher auch die Einkäufe für die Filialen von den Einkäufern des Muttergeschäftes besorgt.

Die Grenze, von der ab die Investierung des für die Massenproduktion nötigen Kapitals wirtschaftlich zu werden anfängt, nennt Bücher die Nutzschwelle der Massenproduktion.

Im Warenhause würde diese Grenze gegeben sein durch denjenigen Umsatz, dessen Kalkulationsquote gerade die Unkostensumme deckt, so daß kein Gewinn übrig bleibt. Auf dem über diesen Mindestumsatz hinausgehenden Umsatze lasten dann überhaupt nur noch variable Kosten.

Ein schematisches Beispiel, in dem von den degressiven Kosten abgesehen ist, möge das veranschaulichen:

Die durchschnittliche Kalkulationsquote sei 30% des Umsatzes; 20% seien variabel, die übrigen 10% sind dann konstante Kosten; deren unveränderlicher Betrag sei 200000 M. Dann muß der Mindestumsatz des Warenhauses 2 Mill. M betragen. Erst die Umsatzmenge, die 2 Mill. M übersteigt, enthält Gewinn, und zwar 10%, da konstante Kosten nicht mehr von ihr zu tragen sind (vgl. auch Schär, Allgemeine Handelsbetriebslehre, Leipzig 1911, S. 135).

Die Obergrenze des wirtschaftlichen Vorteils des Massenverkaufs eines Warenhauses würde durch denjenigen Umsatz gegeben sein, den es mit seinen bestehenden Einrichtungen noch gerade bewältigen kann.

Zur Bewältigung des über diese Grenze hinauswachsenden Umsatzes würde die weitere Investierung von Kapitalien (z. B. der Bau neuer Gebäude) nötig sein. Dadurch würden neue Kosten entstehen, die den neuen Betrieb und seinen Umsatz in der erwähnten Weise belasten würden.

Diese Tatsache ist es wohl gewesen, die Lüdecke[1]) zu der Annahme verleitet hat, daß in Geschäften, die sich zu sehr großen Unternehmungen ausgewachsen haben, der Unkostenprozentsatz allgemein höher sei als früher.

Bei den großen, besonders luxuriös ausgestatteten Warenhäusern wird der Unkostenprozentsatz zweifellos größer sein als bei den bescheidener ausgestatteten. Aber in einem und demselben Warenhause wird mit Steigerung des Umsatzes — sofern nicht eine Änderung des Geschäftsgebarens damit Hand in Hand geht — der Unkostenprozentsatz fallen. Das ist die logische Folge des Gesetzes der Massenproduktion.

Das Prolongationsgeschäft

(Report und Deport)

unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse an der Berliner und der Zürcher Börse.

Von Jean Hotz, Nänikon-Uster (Schweiz).

(Schluß.)

II.

Nachdem wir nun im ersten handelstechnischen Teil die Begriffe von Report und Deport, auch Prolongationssätze genannt, und deren mögliche Formen klargelegt haben, können wir nun zum zweiten Teil unserer Ausführungen übergehen, nämlich zu einer Darstellung der wirtschaftlichen Unterlagen derselben.

Betrachten wir zunächst den Fall der Hereinnahme von Titeln gegen Darleihen von Geld durch den Reporteur. Dieser wird selbstverständlich das Bestreben haben, einen höchst möglichen Zinssatz in Anrechnung zu bringen. Abweichend von dieser Regel kommt es vor, 1. daß Banken Papiere zu billigen Sätzen hereinnehmen, um in gewissen Effekten, an denen sie besonders interessiert sind, eine Hausse zu ermöglichen, und 2. um vermittelst der Reportierung das Recht zu erlangen, an der bevorstehenden Generalversammlung als gegenwärtiger Eigentümer der Aktien das Stimmrecht auszuüben. Dieser Reportzinssatz wird sich zusammensetzen: 1. aus dem eigentlichen Zins: dieser wird sich richten nach Angebot und Nachfrage, d. h. nach der Konstellation des Geldmarktes, 2. aus einer Risikoprämie. Diese richtet sich nach der Qualität des Gegenkontrahenten, nach der Art des als Deckung dienenden Wertpapiers, sowie nach der Position von Haussiers und Baissiers, da je nach der Stärke der einen oder andern Partei Kursveränderungen in Aussicht stehen, die die Prolongierenden in starke Bedrängnis bringen könnten. Diese Vergütung kann sich natürlich sehr verschieden gestalten, bei schwachen Händen, sowie bei typischen Spielpapieren wird man sich eben dadurch vor Schaden sicher halten, indem man eine Art Sonderrisikoprämie in Anrechnung bringt; 3. muß eine Vergütung für den Arbeitsaufwand bezahlt werden, dieser Zuschlag unterliegt kaum irgendwelchen Schwankungen[1]).

Ähnlich gestalten sich die Verhältnisse bei der Hingabe von Effekten seitens der Bank an die Baissiers, welche für ihre Prolongation Stücke benötigen. Es wird dem Baissier von dem stückeleihenden Bankier in der Regel ein Zins gewährt werden, nur wirken hier Risikoprämie, Lage des Geldmarktes und Arbeitsaufwand so, daß eben der gewährte Zins dadurch eine Reduktion erfährt.

Wir wollen nun noch etwas näher auf den eigentlichen Zins eintreten, welcher sich nach dem Geldmarkte richtet. Wir können den Geldmarkt zerlegen in folgende Sätze:

1. Privatdiskont,
2. tägliches Geld,
3. das Monatsgeld, zerfallend in Ultimogeld und Reportgeld,
4. das fixe Geld. Diesen gegenüber stehen der offizielle Bankdiskont, sowie der Lombardsatz der Zentralnotenbank. Die Führerrolle gebührt wohl dem Privatdiskont[2]).

Die andern genannten Formen sind alles Lombarddarlehen.

1. Das tägliche Geld ist ein Lombarddarlehen, das täglich zur Rückzahlung gekündigt werden kann,
2. das Monatsgeld, bestehend aus Ultimogeld und Reportgeld, dauert vom Ultimo des einen Monats bis zum Ultimo des andern Monats,
3. das fixe Geld: das ist ein Darlehen in der Regel für längere Zeit als einen Monat und wo der Rückzahlungstermin bereits bei der Gewährung definitiv abgemacht wird.

Als Geldgeber beim fixen Geld kommt auf dem Berliner Geldmarkt in erster Linie die Königliche Seehandlung in Betracht. Wir haben es hier mit einer reinen Staatsbank zu tun, deren Hauptzweck die Besorgung der Geldgeschäfte des preußischen Staates ist. Sie muß daher ihr Augenmerk besonders darauf richten, die verfügbaren Kassenbestände Preußens, welche aus den Einnahmen der Eisenbahnen usw. herrühren, nutzbringend anzulegen. Ihre Tätigkeit richtet sich daher nicht nach dem Vorhandensein eines Kreditbedürfnisses, wie beispielsweise diejenige der Reichsbank, die neben der Sorge für die Währung, die Kreditbedürfnisse der einheimischen Industrie und Handelswelt zu befriedigen hat, sondern ihre Aufgabe besteht also

[1]) Jeanette u. Ernst Lüdecke, Gesamtorganisation des modernen Detailgeschäfts, Berlin o. J., S. 300 u. f.

[1]) Vgl. Schmidt, Liquid. u. Prol. im Effektenhandel, S. 237.

[2]) Prion: Das deutsche Wechseldiskontgeschäft, S. 71.

hauptsächlich darin, die vorübergehenden Kassenvorräte bestmöglich zu verwenden. Da nun in Preußen das Wirtschaftsleben in sehr engem Zusammenhang mit den Staatsfinanzen steht, so verfügt die Seehandlung immer dann über volle Kassen, wenn die Mittel der Reichsbank knapp werden, nämlich in Zeiten der Hochkonjunktur. Die Seehandlung tritt als Geldgeberin auf nicht bloß im Privatdiskontgeschäft, sondern auch im Lombardgeschäft, nötig ist nur, daß die Verfallzeit der Privatdiskonten mit dem Rückzahlungstermin, der von der Seehandlung angesetzt wird, übereinstimmt. Daraus geht hervor, daß diese Darleihen ohne Rücksicht darauf, ob sie gegen Lombard oder Wechsel gegeben werden, denselben Zinssatz bedingen[1]). Der Kundenkreis der Seehandlung rekrutiert sich nur aus solchen Firmen, die den von der Börse als streng bezeichneten Anforderungen an die Unterlagen genügen können wie Großbanken und sonstige erstklassige Firmen. Es kommt daher nicht selten vor, daß die Großbanken ihre Privatdiskonten statt weiter zu diskontieren, einfach als Sicherheit für ein Darlehen bei der Seehandlung benutzen, früher fällige Wechsel werden vor Verfall durch andere ersetzt. Daß diese Wechsel als Sicherheit für ein solches Lombarddarlehen benutzt wurden, ist deshalb nicht ersichtlich, weil dieselben seinerzeit nur mit dem Blankogiro des Geldnehmers versehen wurden. Für diese Ausleihungen der Seehandlung kommt somit ein Satz in Anrechnung, der sich nach dem jeweiligen Privatdiskont richtet. In sehr bedeutendem Maße gewähren sodann die andern Banken Lombarddarlehen auf beliebige Dauer; wohl am weitaus häufigsten kommen solche vor bis zu 3 Monaten. Im allgemeinen wird im Lombardverkehr ein Satz in Anrechnung gebracht, der höher ist als der Privatdiskont, da die Lombardierung einerseits mit größerem Arbeitsaufwand (Verwaltung, Aufbewahrung) verbunden ist, und anderseits eben im Lombardgeschäft, zufolge der längeren Dauer und der Unmöglichkeit einer Weiterveräußerung, die Mittel auf eine längere Zeit festgelegt werden müssen, d. h. für den Geldgeber die Realisierbarkeit eine viel geringere ist. Der Lombardsatz der Börse (in Zürich der Großbanken) ist meistens niedriger als derjenige der Zentralnotenbank. Ähnlich verhält sich der Privatdiskontsatz zum offiziellen Diskontsatz. Beide, der Privatdiskont als auch der Lombardsatz, können aber ausnahmsweise die entsprechenden Sätze des zentralen Noteninstitutes übersteigen. Dies ist der Fall bei großer Geldknappheit, sagen wir beispielsweise bei Jahresschluß, weil eben gewisse Wechsel vom Diskont bei der Zentralbank ausgeschlossen sind, so die Finanzwechsel, die bekanntlich auf dem Wechselmarkt eine sehr bedeutende Rolle spielen; auch werden nicht alle Wertpapiere lombardiert, ferner ist an der Börse der Einschuß geringer, wofür der Geldgeber deshalb etwas höhere Zinsen verrechnet.

[1]) Prion: a. a. O. S. 80.

Eine weitere Komponente des Geldmarktes bildet das sogenannte Monatsgeld, welches sein Entstehen der Eigenartigkeit der Börsengeschäftstechnik verdankt, denn am Ultimo, in England und Frankreich auch Medio, tritt die Spekulation mit großen Ansprüchen an den Geldmarkt heran, um ihre Engagements aus den Termingeschäften zu regulieren. Dies könnte sowohl im Wege der Wechseldiskontierung als auch durch Lombardierung von Wertpapieren geschehen. Wohl für die meisten an der Börse engagierten Spekulanten kommt die Wechseldiskontierung nicht in Betracht, sie müssen daher zu der Institution des Monatsgeldes Zuflucht nehmen. Wir kennen, wie bereits angeführt, zwei Arten des Monatsgeldes: 1. das Ultimogeld und 2. das Reportgeld.

Wir sprechen zuerst vom Ultimogeld in Berlin, nachher in Zürich. Wir haben es hier mit einem Lombardgeschäft zu tun, und zwar unterscheiden wir zwei Arten desselben, nämlich das uneigentliche und das eigentliche. Beim uneigentlichen Lombardgeschäft gehen die Titel ins Eigentum des Darlehensgebers über, d. h. er muß nur die gleiche Anzahl, nicht aber die gleichen Nummern bei Bezahlung des Darlehens zurückliefern. Es werden die Titel nicht zum vollen Kurswert angerechnet, da sich in Berlin die Geschäfte zum jeweiligen Liquidationskurse vollziehen, so hat der Geldnehmer die Differenz zwischen dem vereinbarten und dem Liquidationskurs einzuzahlen, und es hat dadurch der Darlehensgeber ein gewisses Bardepot in den Händen, das ihn vor Verlusten schützt. Dieses Bardepot entspricht beim eigentlichen Lombardgeschäft dem Einschuß, der Marge[1]). Bei der Feststellung desselben spielen verschiedene Faktoren eine Rolle: Bonität des Geldnehmers, Qualität der Papiere, sowie die allgemeine Börsenlage. Weitaus häufiger aber ist das eigentliche Lombarddarlehen, wo die Titel Eigentum des Verpfänders bleiben. Der große Vorzug dieser Form besteht in der Steuerfreiheit, ein Umstand, der bei den ungeheuer großen Summen, um die es sich hier handelt, schwer ins Gewicht fällt. Ausschlaggebend für die Höhe des Zinssatzes für das Ultimogeld ist die Konstellation des Geldmarktes. Seine Höhe ist zwar auch von dem Grade des Prolongationsbedürfnisses der Spekulation abhängig, erfaßt aber mehr die Gesamtheit der Zahlungsbedürfnisse am Monatsende[2]). Es werden natürlich nur marktgängige Wertpapiere als Unterlage angenommen, doch kommt es hier weniger auf bestimmte einzelne Papiere als auf Gattungen an. Es wird beispielsweise vereinbart, ob Eisenbahn-, Bank- oder Industrieaktien hineingegeben werden sollen, die genaue Zusammensetzung weiß man in der Regel noch nicht. Als Geldgeber kommen in Betracht: die Kapitalisten, die in der Anlage ihrer nur kurze Zeit verfügbaren Kapitalien in Ultimogeld eine sehr lohnende, sichere und doch kurzfristige Verwendung finden. Die bedeutendste Geldgeberin ist, wie

[1]) Salings Börsenpapiere I. allg. Teil, S. 460.
[2]) Prion: a. a. O. S. 88.

wir bereits gesehen haben, die Königliche Seehandlung. Ihre Ausleihungen bilden eine ausgiebige Versorgung der Börse mit Prolongationsgeldern, da ihre Gelder in nennenswertem Umfang durch Vermittlung der Banken der Börse zufließen. Prion (a. a. O. S. 490) meint, daß das Beginnen einer Staatsbank mit Staatsmitteln die Börsenspekulation zu unterstützen, ja vielleicht überhaupt ins Leben zu rufen, vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus mehr als fragwürdig erscheine. Es ist hierzu zu bemerken, daß es auch einer Staatsbank schwerlich gelingen wird, ihren Kunden, und das sind hier die mächtigsten deutschen Banken, vorzuschreiben, wie und wo sie das geborgte Geld verwenden sollen.

Ähnliche Vorwürfe wurden seinerzeit auch der Zürcher Kantonalbank gemacht. Es kam so weit, daß das Reportgeschäft der Bank durch Gesetz von 1883 verboten wurde. Nüscheler bemerkt dazu ganz richtig: „Ein solches Verbot hat geringen Wert. Materiell unterscheidet sich das Reportgeschäft (er meint ein Monatsdarlehen, wo nicht der volle Kurswert belehnt wird) nicht von dem auf die Dauer eines Monats abgeschlossenen Lombarddarlehen. Ein Unterschied besteht nur in der juristischen Konstruktion. Eine vorsichtige Bank wird in beiden Fällen durch eine genügende Marge dafür sorgen, daß sie nicht zu Verlust kommt. Die Börsenkreise haben sich rasch mit dem Verbot abgefunden und die Bank hat, nicht zu ihrem Schaden, die kurzen monatlichen Vorschüsse beibehalten und ihre Beziehungen zu den Sensalen nicht abgebrochen[1])."

Als weitere Geldgeber im Ultimomarkt kommen die Hypothekenbanken und Versicherungsgesellschaften in Betracht, deren Bedingungen etwas weniger streng sind als die der Seehandlung. Die Mehrzahl der Geldsucher muß sich aber zur Befriedigung ihrer Geldbedürfnisse an die Bankwelt wenden, da sie die strengeren Bedingungen der oben genannten Institute nicht einhalten können. Das größere Entgegenkommen der Banken, d. h. das vermehrte Risiko, das sie auf sich nehmen, wird also mit höheren Zinssätzen beantwortet.

Auch in Zürich kennt man die Institution des Ultimogeldes, und zwar werden hier die Reportierungen zum weitaus größten Teil damit befriedigt. Es besteht eine lose Vereinbarung unter den Banken bezüglich der Sätze, doch kommt es nicht selten vor, daß eine Bank, wenn sie viel Geld zur Verfügung hat, eben gezwungen ist, unter den vereinbarten Satz zu gehen. Es wird fast ausnahmslos die Form des uneigentlichen Lombards gewählt. Auch diese sind stempelpflichtig, obschon sie nicht an der Börse abgeschlossen und notiert werden, doch zahlt jeder Kontrahent nicht die Hälfte von 15 cts. pro frs. 1000.— pro Monat, sondern bloß $^1/_2$ von 10 cts. Die Papiere werden nicht zum vollen Kurswert hereingenommen, dagegen doch zu einem ganz bestimmten, zu dem sie auch wieder zurückgeliefert werden. Einzelne Banken sind der Meinung, daß in diesem Falle, wo bestimmte Kurse abgemacht sind, kein Nachforderungsrecht besteht bei eventuellen Kursstürzen innerhalb der Darlehensdauer, andere befolgen eine entgegengesetzte Praxis. Im einen wie im andern Falle hat die Bank bei dieser Geschäftsform, die wir Reportierung unter Kurshereinnahme nennen wollen, das Recht, wenn die Rückzahlung des Vorschusses nicht pünktlich wie vereinbart erfolgen sollte, ohne weitere Formalitäten sofort die faustpfandlich, jedoch ohne Nummernangabe, verschriebenen Titel für Rechnung des Reportierten an der Zürcher oder einer andern Börse verkaufen zu lassen, und sich aus dem Erlös für ihr Guthaben bezahlt zu machen, unbeschadet ihrer weiteren Ansprüche, falls der Erlös zur Deckung des Vorschusses nicht vollständig hinreichen sollte[1]). Die weitaus wichtigsten Geldgeber sind die Banken, denen ihrerseits hier und da auch verhältnismäßig unbedeutende Summen Ultimogeld von Kapitalisten und namentlich Landbanken zur Verfügung gestellt werden. Diesen wird dann von der Bank ein ca. $^1/_2$ bis 1% niedrigerer Satz vergütet. Auch in Zürich brauchen die Titel bei der Aufnahme von Ultimogeld nicht sofort genannt zu werden, dagegen sind einige wenige der schlechtesten Papiere als Unterlage ganz ausgeschlossen. Die Hereinnahme erfolgt je nach dem Papier zu 80 bis 90% des Kurswertes. Der letzte Termin für die Bezeichnung der Titel ist der Prämienerklärungstag, das ist der viertletzte Börsentag des Monats.

Der Satz für Ultimogeld ist meistens höher als der Privatdiskont, da wir es mit einem Lombarddarlehen zu tun haben, dagegen sollte er normalerweise den Satz für Lombards der Zentralnotenbank nicht erreichen. Nur gegen Jahresschluß, wo die Banken mit der Gewährung solcher Darlehen zurückhaltender sind, schnellt er in die Höhe, er kann dann den Lombardsatz des zentralen Noteninstituts übersteigen.

Wir kommen nun zur Behandlung der Reportgelder. Das Reportgeschäft setzt sich aus zwei entgegengesetzten Geschäften zusammen, nämlich aus einem Verkauf per Ultimo dieses und einem gleichzeitigen Rückkauf per Ultimo nächsten Monats beim Haussier, umgekehrt verhält es sich mit dem Baissier. Es wird hier nicht ein bestimmter Zinsfuß, sondern Report oder Deport abgemacht. Aus diesen Angaben kann man aber leicht auf den zugrunde gelegten Zinsfuß schließen; um die jeweilige Ausrechnung zu erleichtern, hat man dafür an der Börse Tabellen zusammengestellt. Wir haben es hier nur mit einer andern Art der Zinsnotierung zu tun. Eine weitere Eigentümlichkeit des Reportgeschäftes ist der Umstand, daß hier der volle Kurswert in Anrechnung gebracht wird. Das bedeutet natürlich für den Reporteur erhöhte Gefahr, die ihren Ausdruck in einer Art Sonderrisikoprämie findet, was uns nun dafür die Erklärung gibt, daß die Reportierungen einen höheren Satz als das Ultimogeld bedingen. Prion (S. 87) berichtet auch

[1]) Nüscheler: Zürcher Kantonalbank, S. 134.

[1]) Vgl. Formular 7 einer Zürcher Großbank.

hier von Zwischenformen, die die Praxis in Deutschland aufweise. So werden beispielsweise beim Reportverfahren noch besondere Sicherheiten gestellt, oder die Umrechnung erfolgt zu einem niedrigeren als dem Liquidationskurs. Meines Wissens kennt die Zürcher Börse nur das reine Reportgeschäft. Es ist aber darauf hinzuweisen, daß eben nur schwache Elemente zu diesem Verfahren Zuflucht nehmen, in Zürich z. B. stark engagierte Agenten, die nicht in der Lage sind, vom billigen Ultimogeld Gebrauch zu machen, da ihnen die Beleihungsgrenzen (80 bis 90%) zu eng sind, und sie daher gezwungen sind, die Prolongation an der Börse zum vollen Kurswert, und deshalb zu höheren Sätzen, in Anspruch zu nehmen. Diese Reportierung an der Börse nennt man in Zürich Schiebung, im Gegensatz zur Reportierung unter Benutzung des Ultimogeldes. Es gibt nun gleichwohl Banken, die das Risiko nicht scheuen und doch Hand bieten zu solchen Schiebungen, um eben diesen höheren Zins zu lukrieren; andere dagegen lehnen es ganz richtig ab, sich in solche Geschäfte einzulassen, indem sie dies als ungesund bezeichnen. Wir können an dieser Stelle auch gerade auf die der Börse zur Prolongation zur Verfügung gestellten auswärtigen Gelder zu sprechen kommen. Auch an der Zürcher Börse sollen durch Vermittlung vereinzelter Bankinstitute solche Gelder zur Reportierung herangezogen werden. Die vermittelnde Bank kann unter Umständen von auswärts billiges Geld bekommen, und damit den ziemlich hohen Prolongationszinssatz verdienen. Es muß wohl beachtet werden, daß aber nicht die ganze Zinsdifferenz sicherer Gewinn darstellt, indem z. B. bei der Rückzahlung ungünstige Wechselkurse aufs Kreditorenland einen Teil des Gewinnes annullieren können. Als eine Institution zur Herbeiziehung von Kapitalien aus Ländern, die sich durch Geldfülle auszeichnen, möchten wir die Wechselpensionen[1]) hier kurz erwähnen. Im Wechselpensionsgeschäft wird der billige Geldstand des Auslandes in der Weise ausgenutzt, daß der Operierende die im Inland zum (hohen) Privatsatz erstandenen bankfähigen Inlandwechsel im Ausland zu billigerem Zinssatz (Pensionssatz) reportiert oder lombardiert. Dieses bare ausländische Report- resp. Lombardguthaben kann er in seiner heimischen Währung verwerten. Das Valutarisiko, das eine Rolle spielt, wird hier übertragen auf den Pensionsgeber (auf denjenigen, der die Wechsel in Pension gibt, also Kredit in Anspruch nimmt), indem bei der Rückzahlung die an den Pensionsnehmer zu machende Rimesse von diesem nicht zum Tageskurs, sondern zu dem seinerzeit vereinbarten Rückerstattungskurs angerechnet wird. Dieser fixe Devisenkurs wird change assuré oder change garanti genannt. Umgekehrt kommt es bei andern Formen der Geldbeschaffung für die Anlage an auswärtigen Börsen gelegentlich vor, daß der inländische Geldgeber das Valutarisiko übernehmen muß; in diesem Fall haben wir es mit einem change non assuré zu tun. Dieses ausländische Kapital hat eine Verbilligung der Zinssätze an der inländischen Börse zur Folge, dagegen kann es in Krisenzeiten den heimischen Geldmarkt durch Abberufen in eine äußerst prekäre Lage bringen. Aus diesem Grunde verzichten denn auch die meisten hiesigen Großbanken auf Mittel, die eine ungesunde Hausse und damit einen Zusammenbruch herbeiführen könnten, der den betreffenden Banken ins eigene Fleisch schneiden würde, da sie bekanntlich als Großreservoirs von Effektenbeständen ein vitales Interesse an einer gesunden Preisentwicklung an der Börse haben. Umgekehrt sind von Zürcher Banken bedeutende Summen an auswärtigen Börsen in Report gegeben, und diese stellen analog den Devisenbeständen für Krisen eine wertvolle Reserve dar. Die Reports sind also neben den Diskonten Anlagemöglichkeiten, die in großem Maße Gelder aus Ländern mit niedrigerem Zinsfuß anziehen. So kommen bedeutende Summen an die Berliner Börse aus solchen Ländern, die über billigere Gelder verfügen wie Frankreich, die Niederlande und auch die Schweiz.

In Deutschland wie in der Schweiz kommt der Vermittlung von Privatkapital zur Verwendung für Reportierungen durch die Banken keine Bedeutung zu. Anders dagegen in Frankreich, wo das Verfahren, Geld in Reports zinstragend anzulegen, auch außerhalb der Börsenkreise mehr und mehr Anklang gefunden hat. Diese Art der Geldanlage hat sich so sehr verbreitet, daß die meisten größeren Pariser Banken in ihren Geschäftsräumen besondere Reportkassen (Caisses de reports) eingerichtet haben. Diese Gelder, die aus vielen Kanälen auf diese Art und Weise der Reportierung zufließen, erhalten trotz des Umstandes, daß sie natürlich die Sätze verbilligen, eine bessere Verzinsung, als eine entsprechende Anlage in Wechseln, Depositen usw. erbringen würde. Der Terminkäufer wendet sich hier an einen Makler oder Bankier, welcher ihm für die Liquidation ein Darlehen in der nötigen Höhe verschafft. Die Wertpapiere bleiben in Verwahrung des Geschäftshauses, welches den Abschluß vermittelt. Durch diese besondere Institution der Reportkassen hat der Geldgeber eine dreifache Sicherheit: 1. die Wertpapiere, 2. die Haftung des Geldnehmers, wozu sich 3. auch noch diejenige des vereidigten Maklers oder Bankiers gesellt. Der Mindestbetrag des zu Reportzwecken eingelegten Geldes ist gewöhnlich frs. 10000.—[1]). Ein volkswirtschaftlicher Nachteil kann darin liegen, daß auf diese Weise mehr Gelder zur Prolongation bereit sind; die Verbilligung der Sätze bietet aber gerade für schwache Spekulanten zu unsinnigen Engagements und Kurstreibereien Anreiz[2]).

Die eigenartige Form des Reportverfahrens macht es möglich, im Prolongationszinssatz nicht nur die Güte der einzelnen Kontrahenten sowie der Papiere, sondern auch das Verhältnis der beiden Spekulationsgruppen zu berücksichtigen. So kommt es ge-

[1]) Dr. Fritz Suntych: Technik der Wechselpensionen, Leipzig 1911, S. 8.

[1]) Vgl. S. Robert-Milles: Pariser Börse, S. 137/8.

[2]) Prion: a. a. O. S. 91.

legentlich vor, daß ein Effekt bei der Reportierung einen im Verhältnis zum herrschenden Satz für Ultimogeld sehr niedrigen Report bedingt, weil sehr viele Baissiers vorhanden sind, oder wie man sich börsentechnisch auch oft ausdrückt, weil ein großes Découvert besteht, d. h. Stücke in großen Summen gefixt worden sind, und die Baissiers, um die bestimmten Papiere, die sie brauchen, zu bekommen, gezwungen sind, ihr Geld billiger zu offerieren. Sie müssen sich eben eine Prämie für die Dringlichkeit gefallen lassen. In einzelnen Fällen, die jedoch sehr selten vorkommen, gelingt es den Haussiers, die Blankoverkäufer aufzuschwänzen, d. h. es ist ihnen gelungen, sämtliche Titel, die ihre Gegenpartei gefixt hat, in ihren Besitz zu kriegen. Die Baissiers müssen dann wohl oder übel den Haussiers dafür, daß sie diese Titel hineingeben, sehr hohe Vergütungen gewähren. Die Papiere bedingen in diesem Fall hohe Deports, es wird dem Baissier für sein Geld nicht bloß kein Zins vergütet, sondern er muß noch ein Leihgeld gewähren, nur damit er die gewünschten Effekten erhält; wir hätten in diesem Fall dann unsere bekannte Formel: Leihgeld = Deport·/.Stückzins resp. Leihgeld = Deport. Solche Schwänze (engl. corner) sind bei Papieren, die über einen großen Markt verfügen, schwer zu bewerkstelligen, sie kommen dagegen noch vor, wo ein Effekt nur lokale Bedeutung hat.

Für die Gestaltung des Reportsatzes kommen also hauptsächlich folgende Momente in Betracht:

1. Die allgemeinen Geldmarktverhältnisse: billiges Geld, billige Reportierung, teures Geld, hohe Prolongationszinsen;

2. das Verhältnis zwischen den beiden Spekulationsparteien, Haussiers und Baissiers: Besteht in einem Papier eine stark überwiegende Hausse, so werden die in der Minderzahl befindlichen Baissiers die Lage der bedrängten Gegenpartei in der Weise ausnützen, daß sie ihr verfügbares Geld nur gegen angemessene Verzinsung hingeben. Sie sind in der Lage, nicht nur den Deport zu vermeiden, sondern es werden ihnen sogar Reports bewilligt. In der Wertpapierspekulation sind Prolongationszinssätze von 10 bis 15% durchaus keine Seltenheit, doch sind Zinsvergütungen in dieser Höhe ein Warnungssignal für die bevorstehende Spekulationskrisis. Die Zinsen für Prolongationsgelder haben zeitweise eine ganz enorme Höhe erreicht; so kam es beipielsweise am Anfang des kritischen Jahres 1881 in Praxis vor, daß die sichersten Papiere mit 6% reportiert wurden. Der Report stieg im Februar auf 12%, dann sukzessiv bis Oktober auf 40 bis 50%. Ja, für eines der beliebtesten Papiere, die Aktien der Bank Union générale, wurde ein Report von 118% im Dezember bezahlt. Dieses Verhältnis blieb bis zur Krisis im Anfang des Jahres 1882. Also ein volles Jahr lang wurden die Papiere immer nur mit Report gehandelt[1]). Die großen Geldgeber, also die großen Banken, sind nun in hohem Maße in der Lage, das Prolongationsgeschäft zu beeinflussen, und zwar haben sie als Emissionshäuser und Effektenreservoirs eine doppelte Aufgabe. Einerseits werden sie bestrebt sein, durch billige Reportierungen eine Hausse, die auch ihnen zugute kommt, zu ermöglichen, und anderseits werden sie, wenn die Hausse einmal im Schwung ist, darüber zu wachen haben, daß der Bogen nicht allzu stark angespannt werde, damit nicht nach der Hausse eine umso vernichtendere Baisse ihr Wertschriftenportefeuille gefährde. Sie können also bei zunehmender Hausse dadurch Halt gebieten, daß sie zurückhaltender werden in der Gewährung von Prolongationsgeldern, was die Sätze verteuert, und in normalen Zeiten, wenn also die Krise nicht bereits vor der Türe steht, ist die Spekulation gegen teures Geld sehr empfindlich.

Umgekehrt verhält es sich natürlich, wenn die Baissepartei überwiegt, jetzt wird es den Haussiers gelingen, entweder nur geringe Reports bezahlen zu müssen, oder gar Deport zu empfangen.

Zusammenfassend können wir nun sagen, daß bei starker Hausse und teurem Geld die prolongationsbedürftigen Haussiers gezwungen werden, hohe Reports zu bezahlen, während die ihnen zugute kommenden Deports bei niedrig im Kurs stehenden Papieren abnehmen, daß umgekehrt bei billigem Geld und dem Vorhandensein eines großen Découverts die Reports sinken, sich sogar in Deports verwandeln können, während die Deports der bedeutend unter pari stehenden hochverzinslichen Wertpapiere im Steigen begriffen sind.

Schließlich sind besonders bei der Reportierung an der Börse die Bonität der Papiere, die Kreditwürdigkeit der Kontrahenten und auch die internationale Arbitrage von Bedeutung. Von dieser Arbitrage noch einige Worte. Auch ihre Engagements beeinflussen die Prolongationssätze. Die Arbitrage läßt sich bei ihren Operationen nicht bloß von der Rücksicht leiten, daß ihre an verschiedenen Orten eingegangenen Engagements sich gegenseitig ausgleichen, sondern sie sucht sich auch hier wie anderwärts mit den Stücken glatt zu stellen, d. h. so weit zurückzuhandeln, daß sie an keinem Platze etwas zu liefern oder abzunehmen hat[1]). Dies wäre nun aber vielfach nur mit Verlust möglich, so daß auch hier zur Prolongation Zuflucht genommen wird. Auf diese Weise kann es in Zürich gelegentlich vorkommen, daß die verschwindend kleine Baissepartei eben aus Arbitragegeschäften gestärkt wird. Nehmen wir z. B. an, eine hiesige Großbank habe „Commit"-Aktien in London gekauft, in Zürich verkauft. Nun sind aber zufällig am Ultimo die Wechselkurse auf London ungünstig, so daß die Bank vorzieht, in London hineinzugeben. Da sie in Zürich verkauft hat, erscheint sie hier als Blankoverkäufer, als Baissier, hier muß sie also hereinnehmen. Es ist auch eine Arbitrage möglich, die darauf ausgeht, die Unterschiede in den Prolongationssätzen der einzelnen Börsen auszunutzen. Diese Operation nennt man Reportarbitrage.

[1]) Bacharach: Das Reportgeschäft, S. 76.

[1]) Müller, a. a. O. S. 55.

Formular 5. **Ultimogeld.**

Zürich, den 28. Oktober 1913.

Herren X. & Co.

Zürich.

Wir gewähren Ihnen in Liquidation Ende dies einen Vorschuß von ... Fr. *500 000.—*
rückzahlbar in Liquidation Ende ... *November 1913*
zuzüglich Zinsen à *5¼%*. *Fr. 2187.50. u. Stpl. 50.—* ... Fr. *2237.50*
mit ... Fr. *502 237.50*

Zur Sicherstellung aller unserer Forderungen an Sie unter irgendwelchem Titel haften uns die unten verzeichneten Wertpapiere:

115 Aktien Bank für Elektrische Unternehmungen Zürich à 1650.—.
240 Aktien Bank für Orientalische Eisenbahnen à 1000 '/. 300.
250 alte Aktien der Motor A.-G., Baden à 569.—.

Wir ersuchen Sie höflich, uns Bestätigung hierüber unter Benützung des angehefteten Formulars **baldmöglichst** zukommen zu lassen und zeichnen

Hochachtend
Bank X.

Formular 6. **Ultimogeld.**

Zürich, den 28. Oktober 1913.

An die
Bank X.,
ZÜRICH.

Sie gewähren uns in Liquidation per Ende dies einen Vorschuß von ... Fr. *500 000.—*
rückzahlbar in Liquidation Ende ... *November 1913*
zuzüglich Zinsen à *5¼%*. *Fr. 2187.50. u. Stpl. 50.—* ... Fr. *2237.50*
mit ... Fr. *502 237.50*

Zur Sicherung aller Ihrer Forderungen an uns unter irgendwelchem Titel haften Ihnen die unten verzeichneten Wertpapiere:

115 Aktien Bank für Elektrische Unternehmungen Zürich.
240 Aktien Bank für Orientalische Eisenbahnen.
250 alte Aktien der Motor A.-G., Baden.

Hochachtend
X. & Co.

Formular 7. **Ultimogeld.**

Zürich, den *25. Februar* 19*14*

Herren A. M. & Co,

Zürich.

Ihrem Ansuchen gemäß bewilligen wir Ihnen hiermit einen Vorschuß von
Frs. *219 000.—* auf *1* Monat gegen Hinterlegung von:
100 Aktien Banca Commerciale Ital. à *725.—*
100 „ Schweiz. Bankverein à *650.—*
50 „ Bank für Elektrische Unternehmungen Zürich à 1630.—
die Sie uns zur Sicherheit für diesen Vorschuß nebst Zinsen und Kosten überlassen und faustpfändlich verschreiben.

Der Vorschuß ist uns von Ihnen zuzügl. *5* % Zins p. a. **Frs.** *912.50* und Stempel *21.90* mit **Frs.** *219 934.40*
auf *31. März* 19*14* zurückzuzahlen, wogegen wir obstehende Faustpfänder auf den gleichen Termin zu Ihrer Verfügung stellen werden.

Es ist verstanden, daß, wenn die Rückzahlung unseres Vorschusses nicht pünktlich, wie vereinbart, erfolgen sollte, wir berechtigt sind, ohne weitere Formalitäten sofort die faustpfändlich verschriebenen Titel für Ihre Rechnung an der Zürcher- oder einer andern Börse verkaufen zu lassen und uns aus dem Erlös für unser Guthaben bezahlt zu machen, unbeschadet unserer weitern Ansprüche, falls der Erlös zur Deckung des Vorschusses nicht vollständig hinreichen sollte.

Wir ersuchen Sie um gefl. Bestätigung dieses Geschäftsabschlusses durch Unterzeichnung und Einsendung des in Beilage formulierten Gegenbriefes, und zeichnen

Hochachtungsvoll
Bank Y.

Formular 8.

Ultimogeld.

Zürich, den *25. Februar* 19*14.*

An die

Bank Y.,

ZÜRICH.

Gemäß der Zuschrift von *heute* bewilligen Sie *uns* einen Vorschuß von Frs. *219000.—*, wogegen Ihnen

100 Aktien Banca Commerciale Ital.

100 „ *Schweiz. Bankverein.*

50 „ *Bank für Elektrische Unternehmungen Zürich*

hiermit als Sicherheit für diesen Vorschuß nebst Zinsen und Kosten faustpfändlich verschrieben werden.

Der Vorschuß ist von *uns* zuzügl. *5* % Zins p. a. Frs. *934.40* und Stempel mit Frs. *219934.40* auf *31. März* 19*14* an Sie zurückzuzahlen, wogegen obige Faustpfänder auf den gleichen Termin zu *unserer* Verfügung zu stellen sind.

Es ist verstanden, daß, wenn die Rückzahlung dieses Vorschusses nicht pünktlich, wie vereinbart, erfolgen sollte, Sie berechtigt sind, ohne weitere Formalitäten sofort die faustpfändlich verschriebenen Titel für *unsere* Rechnung an der Zürcher- oder einer andern Börse verkaufen zu lassen und sich aus dem Erlös für das Guthaben vorab bezahlt zu machen, unbeschadet Ihrer weitern Ansprüche falls der Erlös zur Deckung des Vorschusses nicht vollständig hinreichen sollte.

A. M. & Co.

Es sind noch einige Bemerkungen zu machen über den Charakter der Notierung der Prolongationssätze und über die Zeit der Reportierungen. Eine offizielle Notierung ist deshalb nicht vorhanden, weil auch die Güte der Prolongierenden von Bedeutung ist. Die Sätze werden in Deutschland nur in den letzten Tagen vor dem Skontro in den Zeitungen und in den privaten Kurszetteln notiert, die Reportierungen beginnen jedoch schon 3—4 Tage früher. Das Hauptgeschäft drängt sich auf den ersten Tag der Notierung zusammen, und wird meistens zum Durchschnittssatz des ersten Tages gemacht. Am letzten Tage der Notierung, also am Tage der Skontrobogeneinrechnung, sind nur noch geringe Beträge zu versorgen, so daß an diesem das Geschäft in Reportierungen unbedeutend zu sein pflegt[1]).

In Zürich werden für die Schiebungen an der Börse wie auch für das Ultimogeld keine Sätze veröffentlicht, dagegen kann der Börsianer natürlich leicht an der Börse die Kursdifferenzen, welche bei den Reportierungen zwischen diesem und dem nächsten Ultimo sich ergeben, wahrnehmen, und so auf die Sätze schließen. Auf die Abmachung der Großbanken hinsichtlich der Sätze für das Ultimogeld, die allerdings eine lose ist, haben wir bereits hingewiesen. Bei der Prolongation zwischen Bank und Kunde nimmt die Bank dieselbe ohne weiteres vor, wenn ihr bis ca. 2—3 Tage vor dem Prämienerklärungstag nichts Gegenteiliges mitgeteilt wird. Es steht selbstverständlich ganz im Ermessen der Bank, zu prolongieren oder nicht, eine Pflicht zur Vornahme der Prolongation besteht seitens der Bank nicht. Die Banken haben hier das sehr wirksame Mittel in der Hand, durch Verweigerung der Prolongation an einen Teil der Kunden, eine ungesunde Hausse im Keime zu ersticken.

Die Londoner Börse weist auch für die Prolongation ihre Eigentümlichkeiten auf. Dort repräsentieren die selbständigen Effektenhändler (jobber) die Bankpartei. Werden sie um die Beteiligung bei einem Prolongationsgeschäft angegangen, so nennen sie wie für den Effektenhandel zwei Preise, zwei Zinssätze, z. B. $^1/_8$, $^1/_4$ %. Diese bedeuten, daß sie zu $^1/_4$ % per Monat hereinnehmen, oder zu $^1/_8$ % per Monat Effekten ausleihen. Ist ein Überschuß der ungedeckten Haussiers vorhanden, so wird nur der Hereinnahmesatz in Betracht kommen, während bei Überwiegen der Baisseabschlüsse nur zum Ausleihesatz Geschäfte gemacht werden. Die gleichzeitige Benutzung beider Zinssätze ist im allgemeinen nur denkbar, wenn sich Haussiers und Baissiers nicht zu finden vermögen, und deshalb die Dienste der vermittelnden Bankpartei in Anspruch nehmen[1]). Diese Differenz nennt man den „jobbers-turn" oder „turn of the market", was nichts anderes als den Verdienst des jobbers darstellt. Diesen jobbers wird große Konkurrenz gemacht von den sogenannten „money-lending brokers", welche ihr Geld, sowie auch solches ihrer Kunden zu Prolongationszwecken zur Verfügung stellen, und so den verhältnismäßig hohen „contango rate" (Reportsatz) verdienen[2]).

Ich hätte mich noch über das tägliche Geld, auch „call-money" genannt, zu verbreiten. In Zürich, wie auch an den übrigen Schweizer Plätzen, kommt dieses tägliche Geld nur für die Abrechnung, nicht aber für die Börse in Betracht. Anders dagegen in Deutschland, wo dasselbe in engem Zusammenhang steht mit dem Verbot des Zeitgeschäftes in bestimmten Papieren. Dessen ungeachtet wird dennoch in solchen Papieren spekuliert, und zwar findet jeweilige Barzahlung statt. Diese ist aber den meisten am Wertpapierhandel beteiligten Börsenbesuchern nur mit Hilfe des täglichen Geldes möglich, und so ist dasselbe seit dem Erlaß des Börsen-

[1]) Saling, a. a. O. S. 455.

[1]) Schmidt, a. a. O. S. 234.

[2]) Withers Hartley: stocks and shares pg. 275, London 1911.

gesetzes stark in den Vordergrund gerückt[1]). Noch viel größere Bedeutung hat das „call-money" in den Vereinigten Staaten von Nordamerika, wo neben anderen besonderen Verhältnissen das Termingeschäft unbekannt ist. Aber auch in England nimmt dieses „money on call and at short notice" auf dem Geldmarkt eine besonders wichtige Stelle ein, doch soll dieses tägliche Geld das Thema für eine spätere Untersuchung sein.

Druckfehlerberichtigung.

In der C^1C^1-Studie des Herrn Prof. Lambert sind zwei Fehler stehen geblieben: Seite 243 rechts Zeile 7 und 10 muß es heißen 15./4. (statt 10./1.) und Zeile 8 und 14 muß es heißen 10./6. (statt 15./4.). Die Darstellungen S. 244/245 werden davon nicht berührt.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Die rasche Inventur.

Von Oswald Prätzel, Braunschweig.

Mit Jahresbeginn rückt für viele Betriebe die gefürchtete Zeit der Inventur mit ihren zeitraubenden Aufnahmen in die Nähe. Zumal jetzt, wo die Zahl der eingearbeiteten Beamten vielfach stark vermindert ist, erschien es uns zweckmäßig, aus der Feder eines bewährten Praktikers einen Artikel über die rasche Inventur zu bringen. D. Red.

Jede Einrichtung, die eine Entlastung des Jahresabschlusses herbeiführt, ist zu erwägen und möglichst einzuführen. Ausgedehnte Abschlußarbeiten drücken und verzögern die Tagesarbeiten und versäumte Tagesarbeiten bringen Verluste, die jeder selbst beobachten möge. Deshalb sollen die Arbeiten der Inventur und Bilanz soviel als angängig auf das ganze vorausgehende Geschäftsjahr verteilt werden. Dadurch wird erreicht, daß während der Abschlußzeit die laufenden Arbeiten wenig oder gar nicht rückständig werden.

Die Eingangsfakturen können wöchentlich ein- bis zweimal in das Fakturenbuch eingetragen werden, also nicht am Monatsschluß auf einmal alphabetisch, denn das Fakturenbuch ist ein Zeitbuch und die alphabetische Ordnung ist Aufgabe der Registratur, aber nicht des Zeitbuches.

Die Lohnaufrechnungen der Arbeiter für die Veranlagungen zur Steuer und Berufsgenossenschaft sind laufend zu halten.

Die Kontokorrente der Kunden und Lieferanten sind auf Saldo zu führen, damit am Schluß des Geschäftsjahres die Ausrechnung der Saldi fortfällt, so daß nur noch ihre Nachprüfung notwendig ist. Die Nachprüfung geht rascher von statten, wenn die Kontokorrente nicht in Büchern, sondern auf Karten geführt werden, denn die Karten lassen eine größere Arbeitsteilung zu. Das Umschreiben der Kontokorrentbücher nach 1—2 Jahren wird erübrigt durch Lose-Blätterbücher oder Karten. Die Karten gestatten ein schnelleres und zuverlässigeres Mahnverfahren am Monatsschluß oder auf den Tag, wenn größere Summen zu verfolgen sind.

Die besonderen Unkostenzusammenstellungen sind laufend zu halten und nicht am Schluß des Geschäftsjahres in umständlicher, unsicherer Weise auszuziehen.

Das Gleiche gilt für die Listen der Betriebseinrichtungen in Fabriken, z. B. für Maschinen. Von Rohschriften sollen möglichst nicht gleichlautende Reinschriften genommen werden, wie dies für die Kasse und Lageraufnahmen üblich ist, denn die Rohschriften sind wertvoller und beweiskräftiger als die Reinschriften.

[1]) Prion: a. a. O. S. 126/7.

Das Hauptbuch kann auf losen Blättern in entsprechender Ordnung und auf Saldo geführt werden, um laufend das ganze Jahr hindurch gute Übersichten zu schaffen und besondere Aufstellungen zu vermeiden.

Die Kontokorrente der Kunden können nach Provinzen geführt werden, um die Provisionsberechnungen und Umsatzstatistiken rasch aufstellen zu können. Die Provisionsabrechnungen sind laufend zu halten.

In den vorstehenden Ausführungen sind die vorbereitenden Arbeiten angedeutet, welche eine Entlastung des Jahresabschlusses herbeiführen können. Es bleiben nun die Arbeiten zu besprechen, welche nicht vor dem Abschlußtage erledigt werden können. Das sind in erster Linie die Bilanz und die ihr vorausgehende Warenaufnahme, welch letztere oft sehr zeitraubend ist. Sie dauert häufig wochen-, ja monatelang. Viele Kräfte sind zwar tätig, die Waren in einigen Tagen aufzunehmen, dagegen nur wenige Kräfte, um die Preise einzusetzen und die Werte auszurechnen. Die wenigen Kräfte sind gewöhnlich die Kalkulationsbeamten. Auch bei ihnen gilt, daß die Abschlußarbeiten in erheblichem Umfange die laufenden Arbeiten drücken, bzw. verlangsamen zum Schaden des Geschäfts. Es ist aber möglich, die vielen Kräfte in wenigen Tagen so zu verteilen, daß sie nicht nur die Waren aufnehmen, sondern auch die Preise einsetzen und die Werte ausrechnen.

Um diese Einrichtung zu treffen, ist es notwendig, die gesamte Inventur in ihren Einzelheiten zu betrachten und zu behandeln.

Die fertige Warenaufnahme zerfällt in

1. die Aufnahme der Mengen,
2. das Einsetzen der Preise,
3. das Ausrechnen der Werte,
4. das Nachrechnen der Werte,
5. das Prüfen der Werte,
6. das Addieren der Werte und
7. das Nachaddieren der Werte.

Jeder Arbeitsgang ist von verschiedenen Personen zu verschiedenen Zeiten zu erledigen, um die Richtigkeit zu erhöhen. Die Aufnahme der Mengen kann erleichtert werden durch gute Beleuchtung und dadurch, daß große Lager möglichst nicht über Mannshöhe gehen, um den Gebrauch von Leitern und Tritten zu vermeiden. Die Beleuchtung kann verbessert werden durch Weglassen der Seiten- und Rückwände. Die gleichen Waren dürfen nicht an mehreren Stellen vorhanden sein. Die gleichen Gegenstände sollen möglichst komplett sein, um die Zeilenzahl zu beschränken und die Preisstellung zu erleichtern. Die Preise müssen an den Kartons, an der Ware oder auf Karten neben der Ware gekennzeichnet sein. Es werden Kilo aufgenommen, wenn die Preise pro Kilo lauten, sowie Stück, wenn sie pro Stück lauten usw.

Bewegungen während der Aufnahme müssen unterbleiben, obwohl sie während der Inventur besonders gern vom Betrieb nach den Magazinen versucht werden. Die Aufnahme der Mengen soll möglichst genau erfolgen. Die Genauigkeit wird jedoch durch gewisse Abrundungen nicht wesentlich beeinflußt. Diese Abrundungen bedeuten aber einen großen Zeitgewinn. Bei billigen Materialien, die nach Kilo aufgenommen werden, z. B. Rohguß, können angefangene Kilo weggelassen werden. Bei Stückpackungen der billigen Sorten zu 100 Stück, 1000 Stück, Gros usw. können angerissene Pakete, Gros oder Dutzende fortgelassen werden. Schweres Stangenmaterial ist nicht zu wiegen, sondern zu messen, und zwar pro Durchmesser nach vollen Metern. Angefangene Meter können weggelassen werden. Beim Ausrechnen der Metergewichte können angefangene Kilo weggelassen werden, ebenso bei dem Gesamtkilogewicht.

Nachdem die Mengen auf diese Weise aufgenommen sind, werden die Preise eingesetzt. Wenn Stück- und Gewichtspreise häufig wechseln, so ist es angebracht, links vom Text die Stückmengen und Stückpreise aufzunehmen und rechts vom Text die Gewichtsmengen und Gewichtspreise. Auf diese Weise werden folgenschwere Verwechslungen vermieden.

Die Preise sind von einer Person anzusagen und werden von einer zweiten Person in die Inventurliste eingetragen. Der Ansager soll möglichst Fachmann sein (d. h. nicht nur

Kalkulatoren, sondern auch Ingenieure, Meister und Kaufleute), die Preise nur beim Ansehen der Ware diktieren und vergleichen können, ob sie dem Wert der Ware entsprechen. Eingekaufte Waren, bzw. fremde Fabrikate sind mit dem Einkaufspreis einzustellen, eigene Fabrikate dagegen getrennt nach Material und Lohn. Die Material- und Lohnpreise sind in Bruchform einzutragen, um eigene Fabrikate durch den Bruchstrich jederzeit als solche erkennen zu können, und zwar der Materialpreis über dem Strich und der Lohn unter dem Strich.

Zuschläge für Unkosten, gleichviel ob ihre Aktivierung berechtigt ist oder nicht, sind grundsätzlich bei den Preisen wegzulassen. Wird ihre Aktivierung gewünscht oder ist sie wegen schlechten Geschäftsganges notwendig, so können die Zuschläge dem Gesamtwertbetrage der Löhne auf einmal zugeschlagen werden.

Die Preise können des leichteren Ausrechnens wegen gekürzt werden, und zwar können sie bis M 1.— voll eingesetzt werden, über M 1.— bis M 5.— können die Einer weggelassen werden und über M 5.— die Pfennige. Hierdurch wird die Multiplikation und das Nachrechnen bedeutend erleichtert, ohne daß das Gesamtergebnis wesentlich herabgesetzt wird.

Nachdem in dieser Weise die Preise eingestellt sind ohne Rücksicht darauf, ob wenige oder viele Stücke, ob ein großes oder ein kleines Gewicht der Ware vorhanden ist, werden die Werte ausgerechnet und bei eigenen Fabrikaten in zwei Kolonnen eingestellt, in die erste Kolonne die Werte der Materialien und in die zweite die Werte der Löhne. Geschäftsleitern und Aufsichtsräten ist zu empfehlen, grundsätzlich daran festzuhalten, daß diese Trennung stattfindet, um das Verhältnis des vorrätigen Materials zum eingekauften Material und das Verhältnis der im Vorrat bewerteten Löhne zu den im Jahre gezahlten Löhnen feststellen zu können. Beim Einstellen der Werte pro Ware können die Pfennige und kleinere Beträge bis M 3.— oder höher fortgelassen werden. Auf diese Weise wird wiederum das Nachrechnen und später das Addieren der Werte wesentlich erleichtert. Vor der Addition können die größeren Wertposten noch einmal von dem Geschäftsleiter oder seinem Vertreter daraufhin geprüft werden, ob die Höhe berechtigt ist.

Nachdem die Gesamtwerte des Materials und die Gesamtwerte der Löhne feststehen, läßt sich leicht feststellen, welche stille Rücklage in den Löhnen liegt, falls Zuschläge nicht gemacht werden, und ebenso läßt sich leicht der Prozentsatz der Zuschläge feststellen, falls solche eingestellt werden müssen, weil das Geschäftsergebnis eine stille Rücklage nicht zuläßt.

Die Trennung der Werte für Material, für Löhne und für Zuschläge ist für Geschäftsleiter und Aufsichtsräte der Übersicht wegen grundsätzlich notwendig und ferner notwendig, um frühere Inventuren mit der laufenden Inventur besser vergleichen zu können.

Die vorgeschlagene Trennung ist viel wichtiger als die peinliche Ausrechnung pro Warenposten auf den Pfennig. Die peinliche Ausrechnung auf den Pfennig ist außerdem überflüssig, weil die Inventurpreise nicht maßgebend sind für Verkäufe. Der Vorteil des schnelleren Fertigwerdens ist viel größer als der kleine Gewinn, der sich vielleicht durch die genaue Ausrechnung mehr ergibt. Der kleine Verlust, wie er durch die vorgeschlagenen Kürzungen entsteht, ist eine berechtigte Rücklage für zu hohe Berechnungen, wie sie trotz aller Kontrolle in keiner Inventur zu vermeiden sind.

Es gibt einerseits Geschäfte, die die Inventur peinlich genau machen und sogar die Federhalter bewerten, im Laufe des Geschäftsjahres dagegen sprunghaft ungenau rechnen und wenig für Organisation übrig haben und andererseits Geschäfte, die die Inventur nach dem oben beschriebenen abgekürzten Verfahren ungenau nach unten, aber schnell in wenigen Tagen fertig machen und im Laufe des Geschäftsjahres bei jedem Verkauf sehr genau und mit Erfolg arbeiten.

Grundsätzlich ist es vorzuziehen, die Inventur auf die vorgeschlagene abgekürzte Weise in wenigen Tagen zu erledigen, weil die Inventur nichts einbringt und das laufende Geschäft beeinträchtigt, um dafür mehr Zeit zu gewinnen für das laufende Geschäft und dieses um so genauer zu erledigen, wie es der heutige Wirtschaftskampf erfordert.

Durchschnittsprozente bei der Inventur.

Von F. Schmidt, Frankfurt a. M.

Der Kaufmann rechnet häufig mit Sammelposten. Jeder Umsatzbetrag oder Bestand eines Kontos ist ein solcher. Häufig ist dann der kaufmännische Rechner vor die Aufgabe gestellt, solche Sammelposten in andere umzurechnen. Es ist z. B. aus dem Warenbestand, dessen Summe zum Einkaufswert ermittelt wurde, der Verkaufswert zu berechnen oder man verfährt umgekehrt und berechnet aus dem Bestand der Waren zum Verkaufswert den für die Inventur benötigten Einkaufswert. An diesen letzteren Fall, der für alle Betriebe großen Umfanges (Warenhäuser, Maschinenverkaufsfilialen usw.), in deren Verkaufsabteilungen der Selbstkostenwert nur schwer feststellbar ist, Bedeutung hat, soll hier angeknüpft werden.

Ein Warenhaus ermittelte bei der Inventur für jede Verkaufsabteilung den Verkaufswert der dort vorhandenen Waren. Das war leicht, weil alle Artikel ausgezeichnet wurden. Der Einkaufspreis, den man als endgültigen Inventurwert zu benutzen wünschte, war dagegen in der Abteilung unbekannt. Um auf den Einkaufswert zu gelangen, bediente man sich unter Benutzung der auf besonderen Konten für jede Abteilung verzeichneten Umsätze folgenden Berechnungsschemas:

Ausrechnungsschema.

	1. Bestand lt. Inventur (= Verkaufswert zu Beginn des Geschäftsjahres)			M .....
	2. Verkäufe des Geschäftsjahres (= Verkaufswert)			„ .....
1 + 2 ergibt	3. Gesamtverkaufswert der Waren			M .....
davon ab	4. a) Wareneingang des verflossenen Geschäftsjahres (= Einkaufswert) .	M		
	b) Bestand zu Beginn des Geschäftsjahres (= Einkaufswert) . . .	M	M	
ergibt	5. Gesamtdifferenz			M .....
diese dividiert durch	6. 1 % vom Gesamtverkaufswert (= 3)			
ergibt	7. .... % Bruttogewinn vom Verkaufswert			
	8. Bestand laut Inventur (= 1)			M .....
davon ab	9. .... % davon (= 7)			„ .....
ergibt	10. Bestand zum Inventurwert (= Einkaufswert)			M .....

Abschreibungen sind gesondert zu verrechnen!

Es soll jetzt an Hand einfacher Beispiele eine Prüfung der vorstehend angewandten Methode unter Berücksichtigung der verschiedenfachen, möglichen Voraussetzungen erfolgen.

I. Die Abteilung führt z. B. zwei Artikel, die gleiche Umsätze, gleiche Inventurbestände und gleiche Gewinnprozente (= analog dem vorstehenden Schema 20 % vom Verkaufswert) aufweisen.

Dann ergibt sich folgende Durchschnittsrechnung:

Fall I.		(1)[1]		(2)			(3)
Verkaufswerte:	Artikel 1	Bestand	100000 +	Verkauf	2000000 =	2100000	= Gesamtverkaufswert
	„ 2	„	100000 +	„	2000000 =	2100000	= 4200000
			200000				

[1]) Die eingeklammerten Zahlen verweisen auf das Ausrechnungsschema.

Einkaufswerte: Artikel 1 Bestand 80000 + Verkauf 1600000 = 1680000 } = Gesamteinkaufswert (= 4)
„ 2 „ 80000 + „ 1600000 = 1680000 } 3360000

Einkaufswert = Inventurwert 160000 Gesamtdifferenz (= 5) = 840000

Dividiert durch 1 % vom Verkaufswert (3 = 42000) = 20 % Durchschnittsgewinn (= 7).

Probe:
Gesamtbestand zum Verkaufswert (8) = 200000
Davon ab 20 % Gewinn (9) = 40000
Bestand zum Einkaufswert (10) = Inventurwert = 160000

Die Richtigkeit der Durchschnittsrechnung ist bewiesen, wenn oberer und unterer Inventurwert übereinstimmen. Die Durchschnittsrechnung ist im Falle I anwendbar.

Fall II. Voraussetzung: Gleiche Gewinnprozente (= 20 %), ungleiche Umsätze, ungleiche Inventurbestände.

Verkaufswerte: Artikel 1 Bestand 100000 + Verkauf 1000000 = 1100000 } = Gesamtverkaufswert
„ 2 „ 20000 + „ 2000000 = 2020000 } = 3120000

120000

Einkaufswerte: Artikel 1 Bestand 80000 + Verkauf 800000 = 880000 } = Gesamteinkaufswert
„ 2 „ 16000 + „ 1600000 = 1616000 } = 2496000

Inventurwert 96000 Gesamtdifferenz = 624000

Dividiert durch 1 % vom Verkaufswert = 31200 = 20 % Durchschnittsgewinn.

Probe:
Gesamtbestand zum Verkaufswert = 120000
Davon ab 20 % Gewinn = 24000
Bestand zum Inventurwert = 96000

Die Durchschnittsrechnung ist im Falle II anwendbar. Sie ist natürlich auch richtig, wenn nur die Umsätze oder nur die Inventurbestände ungleich sind.

Fall IIIa. Voraussetzung: Ungleiche Gewinnprozente (Artikel 1 = 5 % vom Verkaufswert = 5,26 % vom Einkaufswert und Artikel 2 = 50 % vom Verkaufswert = 100 % vom Einkaufswert) bei gleichen Umsätzen und gleichen Inventurbeständen.

Verkaufswerte: Artikel 1 Bestand 100000 + Verkauf 2000000 = 2100000 } = Gesamtverkaufswert
„ 2 „ 100000 + „ 2000000 = 2100000 } = 4200000

200000

Einkaufswerte: Artikel 1 Bestand 95000 + Verkauf 1900000 = 1995000 } = Gesamteinkaufswert
„ 2 „ 50000 + „ 1000000 = 1050000 } = 3045000

Inventurwert 145000 Gesamtdifferenz = 1155000

Dividiert durch 1 % vom Verkaufswert = 42000 = 27,5 % Durchschnittsgewinn.

Probe:
Gesamtbestand zum Verkaufswert = 200000
Davon ab 27,5 % Gewinn = 55000
Bestand zum Inventurwert = 145000

Die Durchschnittsrechnung ist im Falle IIIa anwendbar. Man kann diesen Fall noch variieren, indem man untersucht, ob das Resultat richtig wird, wenn die Bestände und Umsätze der Einzelartikel sich zwar nicht gleich sind, wenn aber das gleiche Verhältnis zwischen Bestand und Umsatz aller Artikel herrscht. Das sei unter IIIb dargestellt, wo zwischen Bestand und Umsatz bei sonst gleichen Bedingungen das allgemeine Verhältnis 1 : 10 besteht.

Fall IIIb.

Verkaufswerte: Artikel 1 Bestand 10000 + Verkauf 200000 = 210000 }
„ 2 „ 100000 + „ 2000000 = 2100000 } = 2310000

110000

Einkaufswerte: Artikel 1 Bestand 9500 + Verkauf 190000 = 199500 }
„ 2 „ 50000 + „ 1000000 = 1050000 } = 1249500

Inventurwert 59500 Gesamtdifferenz = 1060500

Dividiert durch 23100 = 45,9 % Durchschnittsgewinn.

Probe:
Gesamtbestand zum Verkaufswert = 110000
Davon ab ca. 45,9 % Gewinn = 50500
Inventurwert = 59500

Auch im Falle IIIb ergibt die Durchschnittsrechnung ein richtiges Resultat.

Fall IV. Voraussetzung: Ungleiche Gewinnprozente (wie III), ungleiche Umsätze und gleiche Bestände.

Verkaufswerte: Artikel 1 Bestand 100000 + Verkauf 200000 = 300000 }
„ 2 „ 100000 + „ 2000000 = 2100000 } = 2400000

200000

Einkaufswerte: Artikel 1 Bestand 95000 + Verkauf 190000 = 285000 }
„ 2 „ 50000 + „ 1000000 = 1050000 } = 1335000

Inventurwert 145000 Gesamtdifferenz = 1065000

Dividiert durch 24000 = 44,375 % Durchschnittsgewinn.

Probe:
Gesamtbestand zum Verkaufswert = 200000
Davon ab 44,375 % Gewinn = 88750
Inventurwert = 111250

Die Durchschnittsrechnung bringt im Falle IV anstatt 145000 M Inventurwert 111250 M, ist also falsch.

Fall V. Voraussetzung: Ungleiche Gewinnprozente (wie III), gleiche Umsätze und ungleiche Bestände.

Verkaufswerte:	Artikel 1	Bestand	10000	+	Verkauf	100000	=	110000	\
	„ 2	„	100000	+	„	100000	=	200000	/ = 310000
			110000						
Einkaufswerte:	Artikel 1	Bestand	9500	+	Verkauf	95000	=	104500	\
	„ 2	„	50000	+	„	50000	=	100000	/ = 204500
	Inventurwert		59500			Gesamtdifferenz		=	105500

Dividiert durch 3100 = 34,03 % Durchschnittsgewinn.

Probe:

Gesamtbestand zum Verkaufswert	= 110000
Davon ab 34,03 % Gewinn	= 37433
Inventurwert	= 72567

Die Durchschnittsrechnung bringt im Falle V anstatt 59500 M Inventurwert M 72567.—, ist also falsch.

Fall VI. Voraussetzung: Ungleiche Gewinnprozente (wie III), ungleiche Umsätze und ungleiche Bestände.

Verkaufswerte:	Artikel 1	Bestand	10000	+	Verkauf	200000	=	210000	\
	„ 2	„	100000	+	„	100000	=	200000	/ = 410000
			110000						
Einkaufswerte:	Artikel 1	Bestand	9500	+	Verkauf	190000	=	199500	\
	„ 2	„	50000	+	„	50000	=	100000	/ = 299500
	Inventurwert		59500			Gesamtdifferenz		=	110500

Dividiert durch 4100 = 26,95 % Durchschnittsgewinn.

Probe:

Gesamtbestand zum Verkaufswert	= 110000
Davon ab 26,95 % Gewinn	= 29645
Inventurwert	= 80355

Die Durchschnittsrechnung ist falsch.

Fassen wir die Resultate der Beispiele zusammen, so ergibt sich, daß die Durchschnittsrechnung richtige Gewinnprozente ergibt, wenn bei allen Artikeln der gleichen Abteilung:

	a) der Gewinnprozentsatz	b) der Umsatz	c) der Inventurbestand	lt. Beispiel
1.	gleich	gleich	gleich	I
2.	„	ungleich	„	II
3.	„	gleich	ungleich	IIIa
4.	„	ungleich	„	IIIa
5.	ungleich	gleich	gleich	IIIa
6.	„	proportional		IIIb

Unrichtig werden die Gewinnprozente wenn:

7.	ungleich	ungleich	gleich	IV
8.	„	gleich	ungleich	V
9.	„	ungleich	„	VI

Hat nach diesen Ergebnissen die Methode überhaupt Berechtigung in der Praxis?

Sie bringt richtige Resultate in den Fällen 1—6. Bei Fall 1—4 bedarf es überhaupt keiner Durchschnittsrechnung, um den Gewinnprozentsatz zu ermitteln, denn wenn dieser für alle Artikel der betreffenden Abteilung gleich hoch ist, kennt man ihn ohne besondere Rechnung, allerdings zumeist als Zuschlagsprozentsatz zum Einkaufspreis. Die Fälle 5 und 6 werden in der Praxis nur durch Zufall vorkommen und können auch nicht willkürlich herbeigeführt werden.

Es bleiben also noch die Fälle 7—9, welche alle ein falsches Ergebnis bringen. Gerade sie sind es, welche in der Praxis zur Anwendung der Durchschnittsrechnung reizten. Ihr Resultat muß umso unrichtiger werden, je mehr die Bruttogewinnzuschläge der Einzelartikel voneinander differieren und je weiter sich gleichzeitig die Bestände der Einzelartikel von der Durchschnittsproportion aller Bestände zu allen Umsätzen entfernen.

Diese Art der Berechnung des Inventurwertes ist also prinzipiell zu verwerfen und man sollte in allen Fällen, wo ein genaues Resultat nötig ist, auf die Einkaufs- oder Selbstkostenpreise zurückgehen. An der Unrichtigkeit der Resultate würde sich nichts ändern, wenn man an Stelle eines Durchschnittsprozentsatzes vom Verkaufswert einen solchen vom Einkaufswert zu berechnen versuchte.

Den richtigen Durchschnittsprozentsatz könnte man auch in den Fällen IV, V und VI berechnen, wenn, wie bei der Terminrechnung, Prozentsatz und Bestandsumme berücksichtigt würden, doch hat das für die Praxis keine Bedeutung, weil diese Arbeit größer wäre als die Ermittlung der einzelnen Selbstkostenpreise.

Vereinigtes Postanweisungskupon- und Kassabeibuch (für große Versandgeschäfte).

Von Alb. Rebmann, Cannstatt-Stuttgart.

Dieses Buch dient zum Einkleben der Postanweisungskupons und zur täglichen Zusammenstellung der eingehenden Posteinzahlungen sowie der damit zu verbuchenden Gutschriften und Portobelastungen.

Es ist foliiert und enthält auf jeder Seite neben 4 Reihen von je 12 Kuponfeldern je eine Spalte für Daten, Nummern, Eingangssummen, Gutschriften und Portobelastungen (s. Formular). Die Kupons numeriert man für jede Seite mit 1—48; deren Beträge und die Gutschriften- und Belastungsbeträge werden reihenweise summarisch ausgeworfen und täglich für den Übertrag ins Hauptkassenbuch bzw. Journal zusammengestellt. Wird eine Reihe Kuponfelder an einem Tag nicht gefüllt, so erhält man von dieser Reihe zwei oder mehr durch die Nummern gekennzeichnete Summen (s. Formular).

Die Verbuchung der Zahlungen auf den Konten erfolgt direkt nach den Kupons unter Beisetzung der Nummer und Seitenzahl (z. B. 15/1 = Kupon No. 15 Seite 1), wodurch sich jeder Kupon in einem Augenblick wieder nachschlagen läßt.

Das Buch wird mit schmalen Falzstreifen von der Dicke der Postanweisungskupons durchschossen und dauerhaft gebunden. Seine Vorteile bestehen darin, daß es die Postanweisungskupons geordnet sammelt und die Führung eines besonderen Kassabeibuches bzw. die Abschrift der Kupons überflüssig macht.

Es hat sich in einem größeren Betriebe seit Jahren praktisch bewährt und gegenüber der Führung des getrennten Kupon- und Kassabeibuches eine Zeitersparnis von etwa 75% ergeben.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
(5. VIII) M 3.— (Name) Rechn. Nr. 560	(5. VIII.) M 2.13 (Nachn.) 2.—	(5. VIII.) M 5.—	(5. VIII) M 1.50 Gutschr. —.50	(5. VIII.) M 2.13 (Nachn.) 2.—	(5. VIII.) M 2.—	(5. VIII.) M 2.—	(5. VIII.) M 17.—	(5. VIII.) (Nachn.) M 3.13 3.—	(5. VIII.) M 2.—	(5. VIII.) M 2.—	(5. VIII.) M 1.90 Gutschr. —.10
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
(5. VIII.) M 4.—	(5. VIII.) M 3.39 (M 3.—)	(5. VIII.) M 2.13 (Nachn.) 2.—	(5. VIII.) M 1.20 Gutschr. —.80	(5. VIII.) M 12.—	(5. VIII.) M 2.—	(5. VIII.) M 3.13 (Nachn.) 3.—	(5. VIII.) M 2.40 Gutschr. —.60	(6. VIII.) M 16.—	(6. VIII.) M 3.13 (Nachn.) 3.—	(6. VIII.) M 4.20 Gutschr. —.80	(6. VIII.) M 3.—
25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
(6. VIII.) M 2.13 (2.—)	(6. VIII.) M 2.13 (2.—)	(6. VIII.) M. 2.13 (2.—)	(6. VIII.) M 1.63 (1.50)	(6. VIII.) M 1.73 (1.60)	(6. VIII.) M 2.13 (2.—)	(6. VIII.) M 2.13 (2.—)	(6. VIII.) M 2.—	(6. VIII.) M 3.— Gutschr. —.50	(6. VIII.) M 2.—	(6. VIII.) M 3.—	(6. VIII.) M 2.50 Gutschr. —.10
37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
(6. VIII.) M 5.—	(6. VIII.) M 4.—	(6. VIII.) M 2.50 Gutschr. —.50	(6. VIII.) M 2.—	(6. VIII.) M 2.—	(6. VIII.) M 3.—	(6. VIII.) M 2.13 (2.—)	(6. VIII.) M 2.60	(6. VIII.) M 3.—	(6. VIII.) M 3.—	(6. VIII.) M 3.13 (3.—)	(6. VIII.) M 1.— Gutschr. —.60

Datum		Nr.	Eingänge		Gutschr.	Porti
1909		Übertrag				
Aug.	5.	1—12	43	79	—.60	—.39
„	„	13—20	30	25	1.40	—.65
			74	04	2.—	1.04
„	6.	21—24	26	33	—.80	—.13
„	„	25—36	26	51	—.60	—.91
„	„	37—48	33	36	1.10	—.26
		Übertrag	86	20	2.50	1.30

Rundschau.

Einige für Berggewerkschaften in Betracht kommende Buchungen.

Von Felix Rheinert, Essen-Ruhr.

Wenn man den Sinn der knappen Anfrage aus einem früheren Hefte dieser Zeitschrift näher untersucht, kommt man zu folgenden Erwägungen:

Die in Rede stehende Gewerkschaft X hat bzw. wird im ganzen 2000 Kuxe ausgeben. Diese Kuxe sollen als vollständig gleichwertig an dem erweiterten Gesamtunternehmen beteiligt sein, und zwar auf jeden Kux 3000 M eingelegt werden. Diese Einlage ist zu leisten auf die alten 1000 Kuxe durch Barzahlung. Da hierauf bereits 1200 M einbezahlt sind, sind noch 1800 M pro Kux nachzuzahlen. Auf die neuen 1000 Kuxe soll die Einlage nicht in bar, sondern durch Einbringen eines gleichwertigen Grubenfeldes erfolgen. Dieses Einbringen und dagegen die Aushändigung der 1000 neuen Kuxe soll zwar sofort erfolgen, aber der Gegenwert für das Grubenfeld erst dann als beglichen gelten, wenn auch die anderen Gewerken ihre Einlage voll geleistet haben. Der Verkäufer erfüllt also seine Leistung vor den anderen Gewerken und muß daher für den Betrag, der sich jeweils als Überschuß über die von den alten Gewerken geleistete Zubuße ergibt, als Gläubiger des Unternehmens erscheinen.

Nach Klarstellung dieser Verhältnisse wollen wir zu deren buchhalterischer Darstellung übergehen.

Zunächst ist das Berechtsame-Konto, auch Grubenfelder-Konto genannt, für den Wert des neuen Feldes von 3 000 000 M zu belasten und dieser Betrag dem Verkäufer Y gutzubringen:

Berechtsame-Konto
an Personen-Konto Y

für von demselben übernommenes Grubenfeld drei Millionen Mark.

Der Verkäufer Y ist gleichzeitig in seiner Eigenschaft als neuer Gewerke resp. als Vertreter der 1000 neuen Kuxe für die hierauf zu leistende Zubußerate, oder, wenn man so sagen will, für den Gegenwert der erhaltenen 1000 zubußefreien Kuxe zu belasten. Dieser Gegenwert beträgt entsprechend der auf die alten Kuxe bereits geleisteten Zubuße zurzeit 1 200 000 M. Als Gegenkonto kommt das Konto in Frage, auf dem die Gewerkschaft die von den alten Gewerken bereits geleistete Zubuße verrechnet hat, also das Zubuße-Konto, auch Gewerken-Kapital-Konto genannt. Die Buchung lautet also:

Personen-Konto Y
an Zubuße-Konto

für Zubuße (Gegenwert) auf 1000 Kuxe 1 200 000 M.

Die erwähnten beiden Buchungen lassen sich auch in eine zusammenfassen, die dann lauten würde:

Grubenfelder-Konto
an 2 Kreditoren
„ Zubuße-Konto 1 200 000 M
„ Personen-Konto Y 1 800 000 M
für eingebrachtes Grubenfeld 3 000 000 M.

Wird nun von der auf die alten Kuxe noch zu leistenden Zubuße eine weitere Rate eingefordert, so sind die Gewerken, die am Fälligkeitstage im Gewerken-Verzeichnis notiert sind, hierfür zu belasten. Durch diese Stärkung des Unternehmens tritt auch eine entsprechende Wertsteigerung der neuen Kuxe ein, die auf das Guthaben des Vertreters dieser Kuxe, des Verkäufers Y, abzubuchen ist. Die Buchung lautet also:

2 Debitoren
an Zubuße-Konto
Gewerken-Konto
für eingeforderte Zubußerate 200 000 M
Personen-Konto Y
für Abbuchung auf den Kaufpreis lt. Vertrag 200 000 M
400 000 M

Auf diese Weise ist mit Verbuchung der letzten Zubußerate gleichzeitig das Guthaben des Verkäufers ordnungsmäßig ausgeglichen, der Kaufpreis ist bezahlt.

Leisten nun die alten Gewerken die eingeforderte und ihnen belastete Einzahlung, so erfolgt deren Entlastung durch die Buchung:

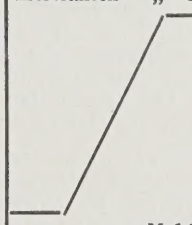
Kassa- (ev. Bank-) Konto
an Gewerken-Konto
für Einzahlung von Z 200 M
„ „ „ A 200 M
400 M

Zu diesem Gewerken-Konto des Hauptbuches wird ein Gewerkenbuch als Hilfsbuch geführt, in dem jeder Gewerke sein besonderes Konto hat, genau wie das Kontokorrentbuch als Hilfsbuch des Kontokorrent-Kontos im Hauptbuch dient.

Die Bilanz der Gewerkschaft X würde nach Einforderung der letzten Rate etwa folgendes Aussehen haben, wenn wir für die Verwendung der bar eingezahlten 3 000 000 M einige Zahlen willkürlich annehmen:

Bilanz.

Aktiva		Passiva	
Berechtsame		Zubuße . .	M 6 000 000.—
alte . . .	M 500 000.—	Lieferanten	„ 100 000.—
neue . .	„ 3 000 000.—		
Maschinen .	„ 500 000.—		
Schachtbau .	„ 1 000 000.—		
Betriebsgebäude,			
Wohnhäuser	„ 500 000.—		
Bankguthaben	„ 480 000.—		
Kassenbestand	„ 20 000.—		
Rückständige			
Zubuße . .	„ 100 000.—		
	M 6 100 000.—		M 6 100 000.—



Sollten die bar eingehenden 3 000 000 M für vollständigen Ausbau und Inbetriebsetzung nicht ausreichen, sondern weitere Mittel erforderlich werden, so wird man hierfür gewöhnlich den Weg der Obligationenausgabe beschreiten. Sollte indes die Beschaffung einer solchen Anleihe nicht gelingen und weitere Zubuße eingefordert werden, so müßten hieran natürlich alle 2000 Kuxe gleichmäßig partizipieren, es käme also nur der Buchungsansatz

Gewerken-Konto
an Zubuße-Konto

in Frage.

Gelangt die Gewerkschaft später in das Stadium der Rentabilität, so werden die überschüssigen Mittel monatlich oder vierteljährlich an die Gewerken verteilt. Abweichend von den anderen Gesellschaftsformen ist also nicht der erzielte Gewinn, sondern der nach Bestreitung aller Verbindlichkeiten, auch für Neuanlagen, übrigbleibende Betrag, also der Geldstand, für die Bemessung der Ausbeute maßgebend. Die Buchung lautet:

Ausbeute-Konto
an Gewerken-Konto
für Ausbeute pro I. Quartal 100 000 M
und zwar an A 100 M,
an B 200 M usw.

und bei der Begleichung:

Gewerken-Konto
an Kassa-(Bank- usw.)Konto
für Zahlung an A 100 M,
für Zahlung an B 200 M usw.

Das Ausbeute-Konto wird am Schlusse des Geschäftsjahres durch das Gewinn- und Verlust-Konto ausgeglichen:

Gewinn- und Verlust-Konto
an Ausbeute-Konto.

Da die dem Gewinn- und Verlust-Konto belasteten Abschreibungen, Rückstellungen usw. verfügbare Mittel der Gewerkschaft zunächst nicht absorbieren,

kommt es auch vor, daß mehr Ausbeute ausgeschüttet wurde, als sich Reingewinn ergibt. Der mehrbezahlte Betrag ist dann als Kapitalrückzahlung zu betrachten. Eine solche allmähliche Kapitaltilgung kann auch wegen der ständig fortschreitenden Erschöpfung der Bergwerkssubstanz (Kohle, Salz usw.) beabsichtigt sein. Der Mehrbetrag über den Reingewinn ist dann in runder Summe vom Zubuße-(Gewerkenkapital-)Konto abzubuchen. Beträgt der Reingewinn einschließlich Vortrag aus dem Vorjahre z. B. 304 235 M und sind vierteljährlich 100 000 M als Ausbeute bezahlt, so lautet die Abschlußbuchung:

	2 Debitoren	
	an Ausbeute-Konto	
Gewinn- und Verlust-Konto	300 000 M	
Zubuße-Konto	100 000 M	
		400 000 M.

Es werden also restliche 4235 M als Gewinn auf dem Gewinn- und Verlust-Konto für nächstes Jahr vorgetragen.

Bemerkt wird noch, daß verschiedene juristische Formalitäten zu erfüllen sind, um die Ausgabe von 2000 Kuxen überhaupt zu ermöglichen, da nach § 101 Allg. Bergges. die Höchstzahl der Kuxe 1000 beträgt. Es muß sich also schon um zwei irgendwie miteinander verbundene Gewerkschaften handeln — z. B. findet man die Bezeichnung: Gewerkschaft X, I & II —, oder um eine nichtpreußische Gewerkschaft.

Da außer dem Fragesteller wohl auch noch andere Leser an Gewerkschaften Interesse nehmen, ist die Behandlung etwas ausführlicher erfolgt.

Handelshochschulnachrichten.

Die Handelshochschule Mannheim veranstaltet durch ihre Dozenten im Wintersemester 1914/15 neben ihrem eigentlichen Vorlesungsplane Kriegskurse unter der Überschrift „Wirtschaft und Krieg". Prof. Nicklisch wird in 4 Vorträgen über das Kriegsrisiko (vergl. hierzu den ersten Artikel dieses Heftes), über Berwertungs- und sonstige Bilanzfragen und über den Geld- und Kapitalverkehr während des Krieges sprechen.

Die Rechtswirkungen des Krieges werden in 4 Vorträgen von Rechtsanwalt und Dozent Dr. Wimpfheimer und Privatdozent Dr. Schönborn behandelt.

Zwei Vorträge über das kulturelle Verhältnis zwischen Deutschland und Frankreich hält Prof. Dr. Glauser.

Prof. Dr. Behrend, der von der Handelshochschule Mannheim auf 2 Jahre nach Japan beurlaubt worden war, hält sich in Tokio auf. Ein Versuch, bei Ausbruch des Krieges Kiautschou zu erreichen, blieb erfolglos.

Dr. S. Berliner, Professor für Handelstechnik an der Universität Tokio, hat an der Verteidigung Kiautschous teilgenommen. Über sein Schicksal ist uns noch nichts bekannt geworden.

Handelshochschule Leipzig. Der ehemalige Studiendirektor der Handelshochschule und Direktor der öffentlichen Handelslehranstalt in Leipzig, Geh. Hofrat Prof. Hermann Raydt, ist in Jena im Alter von 63 Jahren gestorben.

Kriegsmaßnahmen.

Verbot des Agiohandels in Reichsgoldmünzen. Wer ohne Genehmigung des Reichskanzlers es unternimmt, Reichsgoldmünzen zu einem ihren Nennwert übersteigenden Preise zu erwerben, zu veräußern oder solche Geschäfte über sie zu vermitteln oder dazu auffordert oder sich erbietet, wird, sofern nicht andere Vorschriften schwerere Strafen androhen, mit Gefängnis bis zu einem Jahre und zugleich mit Geldstrafe bis zu fünftausend Mark bestraft. Sind mildernde Umstände vorhanden, so kann ausschließlich auf Geldstrafe erkannt werden.

In dem Urteil sind die Reichsgoldmünzen, die zu einer solchen strafbaren Handlung gebraucht oder bestimmt sind, einzuziehen, sofern sie dem Täter oder einem Teilnehmer gehören.

Gesamtbetrag der Darlehnskassenscheine. Der Bundesrat hat den Höchstbetrag der auszugebenden Darlehnskassenscheine auf 3000 Mill. M festgesetzt.

Verbot des Handels mit in England abgestempelten Wertpapieren. § 1. Kaufverträge über Schuldverschreibungen des Reichs oder eines Bundesstaats, die mit dem englischen Stempel versehen sind, sind verboten. Das Gleiche gilt von der Vermittlung solcher Verträge.

Den Schuldverschreibungen des Reichs oder eines Bundesstaats stehen gleich Schuldverschreibungen, deren Rückzahlung oder Verzinsung von dem Reiche oder einem Bundesstaate gewährleistet ist.

§ 2. Wer es unternimmt, Wertpapiere, von denen er weiß oder den Umständen nach annehmen muß, daß sie zu den im § 1 bezeichneten gehören, zu verkaufen, zu kaufen oder Kaufverträge über sie zu vermitteln, oder wer zu ihrem An- oder Verkauf auffordert oder sich erbietet, wird mit Gefängnis bis zu einem Jahre und zugleich mit Geldstrafe bis zu 5000 M bestraft. Sind mildernde Umstände vorhanden, so kann ausschließlich auf Geldstrafe erkannt werden.

Ebenso wird bestraft, wer Wertpapiere, von denen er weiß oder den Umständen nach annehmen muß, daß sie zu den im § 1 bezeichneten gehören, in Erfüllung eines Kaufvertrags oder in Abwicklung eines Kommissionsgeschäfts liefert oder annimmt.

§ 3. Diese Verordnung findet keine Anwendung auf Schuldverschreibungen der im § 1 bezeichneten Art, die seit dem 31. Juli 1914 ununterbrochen im Inland sich befunden haben.

Der Reichskanzler kann die Vorschriften dieser Verordnung auch auf andere Wertpapiere für anwendbar erklären.

Zwangsweise Verwaltung französischer Unternehmungen. Der Bundesrat hat folgende Verordnung erlassen:

§ 1. Die Landeszentralbehörden können unter Zustimmung des Reichskanzlers im Wege der Vergeltung solche Unternehmungen, deren Kapital ganz oder überwiegend französischen Staatsangehörigen zusteht, zwangsweise unter Verwaltung stellen. Die Anwendung dieser Vorschrift wird nicht dadurch ausgeschlossen, daß zur Verdeckung der Beteiligung französischer Staatsangehöriger Angehörige anderer Staaten vorgeschoben werden.

§ 2. Der Verwalter hat sich in den Besitz des Unternehmens zu setzen. Er ist zu allen Rechtshandlungen für das Unternehmen befugt. Er kann das Unternehmen ganz oder teilweise fortführen oder sich auf die Beendigung der laufenden Geschäfte beschränken.

Nach Abwicklung der Geschäfte kann der Verwalter, wenn es sich um eine Gesellschaft handelt, die im Inland ihren Sitz hat, auf Antrag eines deutschen Gesellschafters die Gesellschaft unter Zustimmung der Landeszentralbehörde auflösen.

Während der Dauer der Verwaltung ruhen die Befugnisse des Inhabers des Unternehmens sowie die Befugnisse anderer Personen zu Rechtshandlungen für das Unternehmen. Das Gleiche gilt von den Befugnissen aller Organe.

Ist das Unternehmen in das Handelsregister eingetragen, so ist die Bestellung des Verwalters sowie die Aufhebung der Verwaltung von Amts wegen gebührenfrei einzutragen.

§ 3. Der Reichskanzler kann im Wege der Vergeltung die Auflösung der im § 1 bezeichneten Unternehmungen sowie bei Gesellschaften, die im Inland ihren Sitz haben, die Auflösung der Gesellschaft für zulässig erklären.

§ 4. Die Landeszentralbehörde kann bestimmen, in welcher Weise die in den §§ 1 bis 3 bezeichneten Maßnahmen durchzuführen sind.

§ 5. Die Kosten der in den §§ 1 bis 4 bezeichneten Maßnahmen hat das Unternehmen zu tragen.

Überschüsse, die sich für die am Unternehmen Beteiligten ergeben, sind, soweit es sich um Angehörige

des feindlichen Auslandes handelt, für deren Rechnung bei der Reichsbank zu hinterlegen. Die Landeszentralbehörde kann, wenn der Angehörige des feindlichen Auslandes im Inland wohnt, die Auszahlung der für seinen Unterhalt erforderlichen Beträge gestatten.

§ 6. Wer vorsätzlich einer auf Grund der §§ 1 bis 3 angeordneten Verwaltung Gegenstände ganz oder teilweise entzieht, wird mit Gefängnis bis zu einem Jahre bestraft.

§ 7. Einem Unternehmen im Sinne dieser Verordnung stehen die Niederlassung eines Unternehmens sowie ein Grundstück gleich.

§ 8. Auf Versicherungsunternehmungen, die dem Aufsichtsamt für Privatversicherung unterstehen, finden die Vorschriften dieser Verordnung mit der Maßgabe Anwendung, daß die in den §§ 1 bis 4 bezeichneten Maßnahmen auf Anordnung des Reichskanzlers durch das Aufsichtsamt für Privatversicherung getroffen werden.

§ 9. Der Reichskanzler kann im Wege der Vergeltung die Vorschriften dieser Verordnung auf die Angehörigen anderer feindlicher Staaten für anwendbar erklären.

Zahlungsverbot in Belgien gegen England und Frankreich. Das von England und Frankreich gegen Deutschland erlassene Zahlungsverbot hat bekanntlich die deutsche Regierung gezwungen, Gegenmaßregeln zu ergreifen und im Vergeltungswege Zahlungen aus Deutschland nach England und Frankreich ebenfalls zu untersagen. Um diese Vergeltungsmaßregeln voll wirksam zu machen, bedurfte es einer Ausdehnung des Zahlungsverbots auf die besetzten Gebiete Belgiens. Der Generalgouverneur in Belgien hat dementsprechend unter dem 3. November v. J. eine Verordnung erlassen, die sich dem Inhalt des deutschen Zahlungsverbots sinngemäß anschließt. Es sind sonach aus dem belgischen Okkupationsgebiet alle Zahlungen oder Wertüberweisungen, sei es, daß diese mittelbar oder unmittelbar erfolgen sollen, nach England oder Frankreich verboten und alle Schulden an die feindlichen Länder zinslos gestundet. Zuwiderhandlungen gegen dieses Verbot werden ebenso wie der Versuch nach Kriegsrecht bestraft. Die Befugnisse, die in der deutschen Verordnung dem Reichskanzler zustehen, sind für Belgien dem Generalgouverneur vorbehalten. Der Generalgouverneur kann sonach für Belgien auch Ausnahmen zulassen. Als Hinterlegungsstelle für die geschuldeten Beträge zwecks Schuldbefreiung ist die Kasse der deutschen Zivilverwaltung 10 Brüssel vorgesehen. Der Schutz, den die deutsche Verordnung denjenigen natürlichen und juristischen Personen zuteil werden läßt, die in Deutschland ihren Wohnsitz oder Sitz haben, kommt auch den besetzten Teilen Belgiens zugute.

Zahlungsverbot gegen Rußland. Das Zahlungsverbot gegen England und Frankreich ist nun auch auf Rußland und Finnland ausgedehnt worden.

Höchstpreise für Hafer. Der Bundesrat hat folgende Höchstpreise für die Tonne inländischen Hafers im Großhandel festgesetzt:

Aachen	M 221	Hamburg	M 217
Berlin	„ 212	Hannover	„ 218
Braunschweig	„ 217	Kiel	„ 216
Bremen	„ 219	Königsberg i. Pr.	„ 204
Breslau	„ 204	Leipzig	„ 214
Bromberg	„ 206	Magdeburg	„ 216
Cassel	„ 218	Mannheim	„ 222
Cöln	„ 221	München	„ 220
Danzig	„ 207	Posen	„ 205
Dortmund	„ 223	Rostock	„ 210
Dresden	„ 212	Saarbrücken	„ 224
Duisburg	„ 222	Schwerin i. M.	„ 210
Emden	„ 218	Stettin	„ 209
Erfurt	„ 217	Straßburg i. Els.	„ 223
Frankfurt a. M.	„ 221	Stuttgart	„ 220
Gleiwitz	„ 202	Zwickau	„ 215

Als Großhandel gilt insbesondere der Verkehr zwischen dem Erzeuger, dem Verarbeiter und dem Händler.

Die Höchstpreise bleiben bis zum 31. Dezember 1914 unverändert, von da ab erhöhen sie sich am 1. und 15. jeden Monats um 1,50 M für die Tonne.

Die Höchstpreise gelten für Lieferung ohne Sack und für Barzahlung bei Empfang; wird der Kaufpreis gestundet, so dürfen bis zu 2 % Jahreszinsen über Reichsbankdiskont hinzugeschlagen werden. Sie schließen die Kosten der Verladung und des Transports bis zum Güterbahnhofe, bei Wassertransport bis zur Anlegestelle des Schiffes oder Kahnes des Abnahmeorts in sich.

Höchstpreise für Metalle. (Verordnung des Bundesrats.) Das „Reichsgesetzblatt" veröffentlicht eine Verordnung des Bundesrates über die Höchstpreise für Kupfer, altes Messing, alte Bronze, Rotguß, Aluminium, Nickel, Antimon und Zinn. Die Verordnung tritt am 14. Dezember 1914 in Kraft. Sie lautet:

§ 1. Der Preis für 100 kg Kupfer darf nicht übersteigen: 1. für neues Raffinatkupfer mit mindestens 99,7 % Kupfergehalt und für neues Elektrolytkupfer 200 M, 2. für neues Raffinatkupfer mit mindestens 99,3 % Kupfergehalt, für schweres Altkupfer und schwere Kupferabfälle 185 M, 3. für alles übrige Altkupfer, insbesondere für Kesselkupfer, Leichtkupfer und Kupferspäne 170 M.

§ 2. Der Preis für 100 kg altes Messing und Messingabfälle darf nicht übersteigen: 1. für reine Patronenmessingabfälle mit mindestens 72 % Kupfergehalt und für Tombakabfälle 145 M, 2. für altes Messing und Messingabfälle mit mindestens 60 % Kupfergehalt und für Hülsen abgeschossener Messingpatronen 130 M, 3. für alles sonstige alte Messing, für Späne und für Messingabfälle mit weniger als 60 % Kupfergehalt 100 M.

§ 3. Der Preis für 100 kg Rotguß und alte Bronze darf nicht übersteigen: 1. für Rotguß, alte Bronze und Späne mit mindestens 95 % Kupfer und Zinngehalt 175 M, 2. für Rotguß, alte Bronze und Späne mit mindestens 85 % Kupfer und Zinngehalt 165 M, 3. für Rotguß, alte Bronze und Späne mit weniger als 85 % Kupfer und Zinngehalt 150 M. Für die Preisberechnung ist das Gewicht des Gesamtgehaltes an Kupfer und Zinn maßgebend.

§ 4. Der Preis für 100 kg Aluminium darf nicht übersteigen: 1. für Hüttenaluminium 325 M, 2. für ungeschmolzenes Aluminium, für alte Aluminiumlegierungen, für Abfälle von Aluminiumstangen und Aluminiumblechen mit mindestens 92 % Aluminiumgehalt 305 M, 3. für alles sonstige Aluminium, insbesondere für Abfälle mit weniger als 92 % Aluminium, und für Aluminiumspäne 280 M.

§ 5. Der Preis für 100 kg Nickel jeder Art darf 450 M nicht übersteigen.

§ 6. Der Preis für 100 kg Antimon darf nicht übersteigen: 1. für Antimon Regulus 150 M, 2. für Antimon Crudun 60 M.

§ 7. Der Preis für 100 kg Zinn jeder Art darf 475 M nicht übersteigen.

§ 8. Der Reichskanzler kann Höchstpreise für bestimmte Erzeugnisse aus diesen Metallen unter Berücksichtigung der Höchstpreise dieser Verordnung festsetzen.

§ 9. Die Höchstpreise gelten für alle Waren, die sich im freien Verkehre des Inlandes befinden. Der Reichskanzler kann Ausnahmen gestatten.

§ 10. Die Höchstpreise gelten für Barzahlung bei Empfang und schließen die Versendungskosten nicht ein. Wird der Kaufpreis gestundet, so dürfen bis zu zwei vom Hundert Jahreszinsen über Reichsbankdiskont hinzugeschlagen werden.

§ 11. Der Besitzer der in den §§ 1—7 genannten sowie derjenigen Waren, für welche auf Grund des § 8 Höchstpreise festgesetzt werden, ist verpflichtet, sie der zuständigen Behörde auf ihre Aufforderung zu überlassen. Der Übernahmepreis wird unter Be-

rücksichtigung der Höchstpreise, sowie der Güte und Verwertbarkeit der Ware von der Verwaltungsbehörde nach Anhörung von Sachverständigen endgültig festgesetzt.

§ 12. Die Landeszentralbehörde oder die von ihr bestimmten Behörden erlassen die erforderlichen Anordnungen und Ausführungsbestimmungen.

§ 13. Wer die festgesetzten Höchstpreise überschreitet oder den nach § 12 erlassenen Ausführungsbestimmungen zuwiderhandelt oder Vorräte an derartigen Gegenständen verheimlicht oder der Aufforderung der zuständigen Behörde nach § 11 nicht nachkommt, wird mit Gefängnis bis zu einem Jahre und mit Geldstrafe bis zu 10000 M oder mit einer dieser Strafen bestraft.

§ 14. Diese Verordnung tritt am 14. Dezember 1914 in Kraft. Der Reichskanzler bestimmt den Zeitpunkt des Außerkrafttretens.

Höchstpreise für Speisekartoffeln. Der Preis für die Tonne inländischer Speisekartoffeln darf beim Verkaufe durch den Produzenten nicht übersteigen:

	bei den Sorten Daber, Imperator, Magnum bonum, Up to date Mark	bei allen andern Sorten Mark
in den preußischen Provinzen Ostpreußen, Westpreußen, Posen, Schlesien, Pommern, Brandenburg, in den Großherzogtümern Mecklenburg-Schwerin, Mecklenburg-Strelitz	55	50
in der preußischen Provinz Sachsen, im Kreise Herrschaft Schmalkalden, im Königreiche Sachsen, im Großherzogtume Sachsen ohne die Enklave Ostheim an der Rhön, im Kreise Blankenburg, im Amte Calvörde, in den Herzogtümern Sachsen-Meiningen, Sachsen-Altenburg, Sachsen-Coburg-Gotha ohne die Enklave Amt Königsberg i. Fr., Anhalt, in den Fürstentümern Schwarzburg-Sondershausen, Schwarzburg-Rudolstadt, Reuß älterer Linie, Reuß jüngerer Linie	57	52
in den preußischen Provinzen Schleswig-Holstein, Hannover, Westfalen ohne den Regierungsbezirk Arnsberg und den Kreis Recklinghausen, im Kreise Grafschaft Schaumburg, im Großherzogtume Oldenburg ohne das Fürstentum Birkenfeld, im Herzogtume Braunschweig ohne den Kreis Blankenburg und das Amt Calvörde, in den Fürstentümern Schaumburg-Lippe, Lippe, in Lübeck, Bremen, Hamburg	59	54
in den übrigen Teilen des Deutschen Reiches	61	56

Die Landeszentralbehörden können den Sorten Daber, Imperator, Magnum bonum, Up to date andere Sorten bester Speisekartoffeln gleichstellen.

Die Höchstpreise gelten nicht für solche mit Konsumenten, Konsumentenvereinigungen oder Gemeinden abgeschlossenen Verkäufe, welche eine Tonne nicht übersteigen. Sie gelten ferner nicht für Saatkartoffeln oder für Salatkartoffeln.

Dem Produzenten gleich steht jeder, der Speisekartoffeln verkauft, ohne sich vor dem 1. August 1914 gewerbsmäßig mit dem An- oder Verkauf von Kartoffeln befaßt zu haben.

Die Höchstpreise gelten für gute, gesunde Speisekartoffeln von 3,4 cm Mindestgröße bei sortenreiner Lieferung.

Die Höchstpreise eines Bezirkes gelten für die in diesem Bezirke produzierten Kartoffeln.

Die Höchstpreise gelten für Lieferung ohne Sack und für Barzahlung bei Empfang; wird der Kaufpreis gestundet, so dürfen bis zu 2% Jahreszinsen über Reichsbankdiskont hinzugeschlagen werden. Die Höchstpreise schließen die Kosten des Transports bis zum nächsten Güterbahnhofe, bei Wassertransport bis zur nächsten Anlegestelle des Schiffes oder Kahnes und die Kosten der Verladung ein.

Regelung des Absatzes von Erzeugnissen der Kartoffeltrocknerei. Der Bundesrat hat folgende Verordnung erlassen:

Wer Erzeugnisse der landwirtschaftlichen oder gewerblichen Kartoffeltrocknerei herstellt oder durch andere herstellen läßt (Trockner), darf die Erzeugnisse bis zum 30. September 1915 nur durch die Trockenkartoffel-Verwertungs-Gesellschaft mit beschränkter Haftung zu Berlin absetzen.

Jeder Trockner ist berechtigt, der Trockenkartoffel-Verwertungsgesellschaft m. b. H. unter den Bedingungen des Gesellschaftsvertrags beizutreten.

Hinsichtlich der Verwertung der zur Verfügung gestellten Erzeugnisse durch die Gesellschaft unterliegt der Trockner, der von dem Rechte, Gesellschafter zu werden, keinen Gebrauch gemacht hat, denselben Bedingungen wie die Gesellschafter mit der Maßgabe, daß über Rechtsstreitigkeiten zwischen ihm und der Gesellschaft die ordentlichen Gerichte entscheiden.

Erzeugnisse der Kartoffeltrocknerei im Sinne dieser Verordnung sind:

a) Kartoffel-Trockenschnitzel und -Krümel,
b) Kartoffel-Flocken,
c) Kartoffel-Walzmehl.

Streitigkeiten darüber, ob ein Erzeugnis der Kartoffeltrocknerei zu den unter a bis c aufgeführten Gegenständen gehört, entscheidet der Reichskanzler.

Die Trockenkartoffel-Verwertungs-Gesellschaft untersteht der Aufsicht des Reichskanzlers. Sie darf den Betrieb nur mit Erlaubnis des Reichskanzlers beginnen; der Reichskanzler kann die Erlaubnis von der Erfüllung bestimmter im Gesellschaftsvertrage festzulegender Voraussetzungen abhängig machen.

Fabrikanten von Kartoffelstärke sind auf Verlangen des Reichskanzlers verpflichtet, einen von ihm zu bestimmenden Anteil ihrer Erzeugnisse zum Zwecke der Brotbereitung durch die Trockenkartoffel-Verwertungs-Gesellschaft abzusetzen; die Bedingungen werden vom Reichskanzler festgesetzt.

Beschlagnahme von Häuten. Laut amtlicher Bekanntmachung hat das Kriegsministerium verfügt, daß alle Häute von Großvieh, die grün mindestens 10 kg, salzfrei mindestens 9 kg, trocken mindestens 4 kg wiegen, für die Heeresverwaltung beschlagnahmt werden. Die Häute unterliegen einer Verfügungsbeschränkung derart, daß sie nur zu Kriegslieferungen verwendet werden dürfen. Zur Regelung der Verwendung ist die Kriegsleder-Akt.-Ges. Berlin (Behrenstraße 46) gegründet worden. Dieser Gesellschaft ist eine Verteilungskommission angegliedert, die die Häute den zu Kriegslieferungen verpflichteten Gerbereien zuzuweisen hat. — Die Häuteverwertungsverbände und die ihnen angeschlossenen Vereinigungen haben sich dem Kriegsministerium gegenüber verpflichtet, die Häute zu festen Preisen und Bedingungen der Kriegsleder-Akt.-Ges. durch Vermittlung einer vom Kriegsministerium gegründeten gemeinnützigen Gesellschaft, der Deutschen Rohhaut-Gesellschaft m. b. H. zuzuführen. In ähnlicher Weise sind bisher mehrere Großhändler vom Kriegsministerium verpflichtet worden. — Vorräte inländischen Gefälles, die nicht bei Häuteverwertungsgemeinschaften lagern, sind, sofern sie mehr als 100 Haut betragen, sofort der Kriegsleder-Akt.-Ges. anzumelden. — Besitzer von Vorräten ausländischer Häute haben eine genaue Lagerbuchführung einzurichten und die Bestände jeweils bis zum 5. jeden Monats nach dem Stande vom

1. desselben Monats der Kriegsleder-Akt.-Ges. in übersichtlicher Aufstellung zu melden.

Sicherung schwebender deutscher Forderungen an Schuldner im feindlichen Auslande. Durch das am 21. November im englischen Unterhause eingebrachte Ergänzungsgesetz zu dem Gesetz vom 30. September v. J. hat Großbritannien einen Schritt getan, der in Deutschland bereits seit Wochen in Kreisen der Geschäftswelt sowie in der Tagespresse als eventuell wünschenswert erörtert worden ist, nämlich die Anbahnung eines gewissen Abrechnungsverkehrs zwischen den aus dem früheren Geschäftsverkehr mit dem Feindesland zurzeit schwebenden Forderungen und Schulden. Der Handelsvertragsverein, der sich in einer gemeinsamen Sitzung seiner beiden Fachausschüsse für internationale Rechtsverfolgung und für internationalen gewerblichen Rechtsschutz am 24. Oktober, sowie im Rahmen eines in derselben gewählten Unterausschusses, eingehend mit diesem Gegenstand beschäftigt hat, hat jetzt dem Reichskanzler eine Eingabe unterbreitet, der wir folgende Hauptgesichtspunkte entnehmen:

1. Tatsache ist, daß die im feindlichen Auslande erlassenen Zahlungsverbote die Sicherheit der dort befindlichen Außenstände in großem Umfange ernstlich gefährdet haben und nach Beendigung des Krieges ein erheblicher Teil derselben nicht einzubringen sein wird.

2. Des weiteren wird der gegenwärtige Krieg so ausgesprochen als wirtschaftlicher Krieg uns gegenüber geführt, daß auch die Abwehraktion in hohem Maße eine kommerzielle sein muß.

3. Eine Bevorzugung eines speziellen Berufsstandes kann in dem Schutz der deutschen Forderungen an das feindliche Ausland nicht gesehen werden. Denn die durch den Krieg entstehenden allgemeinen Nachteile und Gefahren treffen den Industriellen und Kaufmann ebensogut und oft genug schwerer wie andere Berufsstände.

4. Die deutschen Gläubiger für den Fall der Nichteintreibbarkeit ihrer Forderungen im feindlichen Auslande auf den Weg der gerichtlichen Klage zu verweisen, würde eine unzweifelhafte Bevorzugung des Auslandes gegenüber dem Inlande bedeuten, da in Deutschland und ebenso in Österreich-Ungarn die Rechtspflege billiger, prompter und zuverlässiger ist als in allen drei feindlichen Staaten.

Ein Schutz der deutschen Gläubiger gegenüber den Schuldnern des feindlichen Auslandes dürfte daher grundsätzlich wohl zu rechtfertigen und zu befürworten sein. Nicht ganz einfach ist jedoch die Frage zu beantworten, in welcher Form am korrektesten und erfolgreichsten vorgegangen werden kann.

Der Handelsvertragsverein hat daher beim Reichskanzler beantragt, er möge baldmöglichst

diejenigen Körperschaften, welche als zuständige zentrale Vertretungen der beteiligten Handels- und Industriekreise betrachtet werden können, zu einer vertraulichen Konferenz zusammenrufen, in welcher, unter Beteiligung der in Betracht kommenden Reichsämter und Ministerien, darüber zu beraten wäre, ob und in welcher Weise durch staatliches Eingreifen ein Schutz der durch die ausländischen Zahlungsverbote bedrohten Interessen der deutschen Geschäftswelt möglich und durchführbar erscheint.

Ein Wollhandelsplatz in Genua. Um dem durch die Maßnahmen Englands verursachten Wollmangel entgegenzutreten und sich unabhängig von London zu machen, werden auf Veranlassung der italienisch-argentinischen Handelskammer Bestrebungen eingeleitet, welche die Schaffung eines Wollhandelsplatzes in Genua bezwecken.

Kartelle.

Auflösung des internationalen Zinkhüttenverbandes. Das internationale Zinkhüttensyndikat, bestehend aus dem deutschen Zinkhüttenverband sowie französischen und englischen Werken, ist zur Auflösung gekommen. Der deutsche Zinkhüttenverband ist auf ein Jahr verlängert worden.

Postwesen.

Herabsetzung der Postanweisungsgebühren in den Vereinigten Staaten. Mit dem 1. August d. J. trat auf Anordnung des Generalpostmeisters in Washington eine Reduktion des Portos für Geldanweisungen per Post nach den folgenden Ländern in Kraft:

Apia, Österreich, Belgien, Bolivia, Kapkolonie, Chile, Costarica, Dänemark, Ägypten, Frankreich, Deutschland, Großbritannien und Irland, Griechenland, Honduras, Hongkong, Italien, Japan, Liberia, Luxemburg, Natal und Zululand, Niederlande, Neusüdwales, Neuseeland, Norwegen, Orange River-Kolonie, Peru, Portugal, Queensland, Rußland, Salvador, Südaustralien, Schweden, Schweiz, Tasmanien, Transvaal, Ungarn, Uruguay, Viktoria und Westaustralien.

Es werden jetzt die folgenden, fast um die Hälfte niedrigeren Raten erhoben:

Für Orders von				Cents
1 Cent	bis	$ 10	. .	10
$ 10.01	„	$ 20	. .	20
$ 20.01	„	$ 30	. .	30
$ 30.01	„	$ 40	. .	40
$ 40.01	„	$ 50	. .	50
$ 50.01	„	$ 60	. .	60
$ 60.01	„	$ 70	. .	70
$ 70.01	„	$ 80	. .	80
$ 80.01	„	$ 90	. .	90
$ 90.01	„	$100	. .	$ 1

Verkehrswesen.

Frachtermäßigung im Verkehr mit Genua. Die österreichischen Bahnverwaltungen haben für die Zeit der Behinderung des freien Seeverkehrs über Triest rücksichtlich der Frachtberechnung im Verkehr mit Genua für seewärts eingelangte oder weiterzubefördernde Güter unter gewissen Bedingungen Frachtzugeständnisse gemacht. Diese Zugeständnisse beziehen sich auf die Einfuhr von Rohstoffen sowie Hilfsstoffen der Industrie und ferner für die Ausfuhr von gewissen Industrieerzeugnissen. Die Begünstigung wird gewährt für Sendungen von mindestens 5000 kg pro Frachtbrief und Wagen.

Schiffahrt.

Verschmelzung von Schiffahrtsgesellschaften usw. Die Texas City Steamship Co. mit dem Sitze der Verwaltung in New York, welche mit acht gecharterten Schiffen Frachtverkehr zwischen New York, Philadelphia, Port Arthur, Texas City und Galveston unterhält, macht bekannt, daß sie vom 1. November v. J. ab mit der Southern Steamship Co. in Philadelphia verschmolzen wird. Sie gibt ihren Namen zugunsten der Southern Steamship Co. auf. Tatsächlich sind beide Gesellschaften schon seit längerer Zeit nur ein Unternehmen gewesen.

Ferner haben die Harrison und die Leyland Line, wie aus Galveston berichtet wird, eigene Bureaus in Texas City eröffnet, um die Verschiffung von Baumwolle von dort aus zu erleichtern.

Bücherbesprechungen.

Friedrich Scubitz, Anleitung zum Selbstunterricht in der doppelten Buchführung. Vierte Auflage mit Anhang: *Die amerikanische Buchführung,* besorgt von *Franz Scubitz* (Leipzig, Carl Ernst Poeschel 1914). Preis des 204 Seiten starken gebundenen Buches M 3.— Als ein Bändchen der bekannten Brettingerschen Handbibliothek der gesamten Handelswissenschaften erschien in den neunziger Jahren des vorigen Jahrhunderts die erste Auflage dieses Werkes, dessen Verlag von der dritten Auflage an Poeschel übernommen hat. Der Verfasser wollte mit seinem Buche kein Schulbuch liefern, das den mündlichen Unterricht des Lehrers zu unterstützen hätte, sondern dem kaufmännischen Jünglinge ein Hilfsbuch bieten, mittels welchen er ohne Lehrer die doppelte Buch-

haltung zu erlernen imstande ist. Diese Aufgabe stellt ganz andere Anforderungen an den Verfasser, wie das Abfassen eines Schulbuches. Ein solches Buch muß eben auch die mündlichen Erklärungen des Lehrers ersetzen und mehr oder minder in der Art des brieflichen Unterrichts abgefaßt sein. Diesen richtigen Ton hat nun der Verfasser im Großen und Ganzen gefunden, der sich uns als ein wohlerfahrener Lehrer zu erkennen gibt und so dürfte wohl das Buch gute Früchte zeitigen, falls der Lernende die Vorschriften des Verfassers genau befolgt und die Kraft besitzt, alle Aufgaben selbst durchzuführen und den praktischen Teil des Buches nur behufs Verbesserung seiner selbständigen Arbeit zu verwenden. Der Verfasser ist ein Anhänger der Personifikationstheorien, indessen weicht er von seinen engeren Fachgenossen in mancher Beziehung gerade nicht unvorteilhaft ab. So geht er vom Vermögen aus, das aus verschiedenen Bestandteilen besteht, die teils mit anderen Unternehmungen, teils mit Leistungen ausgetauscht werden und dadurch wesentlich zur Vergrößerung oder Verminderung des Vermögens beitragen. Diesen ganzen Vorgang lehrt und zeigt uns der Verfasser aus einem großen einmonatlichen Geschäftsgange eines Warenhandels, indem er in einem theoretischen Teile die einzelnen Bücher und Vorgänge in einer Weise erklärt, daß auch ein nur geringe Vorkenntnisse besitzender Leser sie verstehen kann, und in einem praktischen Teile uns die ganze Buchung vorführt. Freilich geht der Verfasser von der Inventur aus, beginnt also mit einem Teile der auszuführenden Arbeiten, die zu den schwereren Teilen gehört und nicht so leicht zu verstehen ist, und die nun folgende Buchung von Vermögenstauschen, deren Eintragung in das Hauptbuch er vor allem zeigt. Erst dann kommt das Memorial als einheitlich gedachtes Grundbuch an die Reihe, wenn sich dann die Buchungen von Leistungstauschen anschließen. Da nun die so vorgenommene Wertverrechnung zu ihrer Vervollständigung die Mengenverrechnung benötigt, bietet sich hier dem Verfasser die Gelegenheit, die Hilfsbücher (Skontro) und deren Behandlung zu erklären. Der Verfasser führt uns dieses Buch mit Mengen- und Wertkolonnen vor, was zwar für seine Zwecke, wie wir sehen werden, sehr angezeigt ist, im Leser aber den Glauben entstehen läßt, daß das in jedem Geschäfte das Soll sein muß. Wie viele und auch größere Geschäfte müssen leider auf solche Bücher verzichten, weil die Verkaufsmengen klein sind und die Zahl der Waren eine sehr große ist! Nachdem nun der Verfasser den Lernenden mit diesen Büchern bekannt gemacht hat, erklärt er ihm noch die Bildung der sogenannten zusammengezogenen Posten und hierauf das Sammelbuch, das er Journal nennt. Er gebraucht als solches vor allem das bis jetzt benutzte Hauptbuch und dann das norddeutsche Journal, das uns allmonatlich je einen Soll- und Habenposten für jedes einzelne Hauptbuchkonto liefert. Nun eliminiert er die Kassaposten aus dem Memorial, insofern er das Kassabuch, das bis jetzt bloß als Hilfsbuch mitgeführt worden war, zum Graubuche erhebt. Sehr interessant und lehrreich ist sein Monatsabschluß und dies insofern, als er die von ihm vorgenommenen Monatsausweise der Hilfsbücher (Skonten) als eine Kontrolle für die Richtigkeit des Saldos der Vermögensrechnungen und der Probebilanz benützt. Den Abschluß des Hauptbuches zeigt er an der Hand einer Abschlußstrazze, von ihm Abschlußbrouillon genannt. Auch hier sind die Ausweise aus den Hilfsbüchern sehr instruktiv und es wäre nur zu wünschen, daß ein jeder Warenhändler solche Ausweise anzufertigen imstande wäre. Den Schluß des theoretischen Teiles bildet der wohldurchdachte einmonatliche Geschäftsgang mit fast 50 Geschäftsfällen. Leider hat der Verfasser hierüber auch die Verbindung mit einem Bankhause, sowie mit dem Scheckkonto vergessen. Auch wünschen wir die Feststellung des steuerpflichtigen Einkommens und die Verbuchung verloren gegangener Buchforderungen. Das Kommissionsgeschäft wird durch zwei einfache Geschäftsfälle vertreten. Dagegen kommen keine Effektengeschäfte vor. Die Bewegung des Abschlußkontos halten wir für überflüssig; denn wenn das Mietskonto mit Bilanzkonto abgeschlossen werden kann, so hindert uns nichts daran, auch das Diskontkonto mit diesem Konto abzuschließen. Im praktischen Teile führt uns der Verfasser diese Bücher vor, indessen sollen sie nur zur Verbesserung der selbständig vorgenommenen Arbeiten benutzt werden. Das Werk ist nach dem Gesagten bloß für den Warenhändler, der in eigenem Namen und für fremde Rechnung sein Geschäft betreibt, bestimmt und soll das Grundbuch für das Erlernen der doppelten Buchhaltung bilden. In einem Anhange behandelt der Sohn des Verfassers in zwar sehr kurzer aber doch gut durchgeführter Weise die amerikanische Buchhaltung, an der er auch einige Kombinationen vorführt. An einem kleinen Beispiele zeigt er uns die Anwendung des Gelehrten. Schade, daß dem Verfasser nur so wenige Seiten zur Verfügung gestanden haben. Wir empfehlen hiermit das Buch allen jenen, welche ohne Hilfe eines Lehrers die doppelte Buchführung erlernen müssen und zwar als das grundlegende Buch. Wollen sie sich dann in diesem Fache vervollkommnen, dann müssen sie noch andere Werke, an dem ja unsere Literatur nicht arm ist, zu Hilfe nehmen.

Belohlawek.

Julius Wolf, Die Steuerreserven in England und Deutschland. gr. 8°. 56 S. Verlag von Ferdinand Enke, Stuttgart, 1914.

Ein Beitrag zur Frage der „Rüstungsgrenzen" Englands und Deutschlands will die vorliegende Schrift des mit der Materie äußerst vertrauten Berliner Nationalökonomen sein. Sie gibt in etwas erweiterter Form einen Vortrag wieder, den Wolf im Mai 1914 auf der Hauptversammlung des Deutschen Flottenvereins gehalten hat. Das Ergebnis der Schrift ist: England wird uns durch das Mittel der Rüstungen niemals finanziell niederzwingen. Für die Beurteilung der finanziellen Leistungsfähigkeit ist in erster Linie die Vermögens- und Einkommens-Verteilung, in zweiter Linie ihre staatsfinanzielle Belastung maßgebend. Beides aber spricht zugunsten Deutschlands. Sollte der Krieg die Anspannung der Steuerschraube erforderlich machen, so wird Deutschland dieser finanziellen Probe gewachsen sein. Reiches Material zu diesen Fragen enthält die sehr wertvoll aktuelle Schrift.

Obst.

Emil Friedberg, Die Handelsgesetzgebung des Deutschen Reiches, neu bearbeitet von Dr. Otto Schreiber. 10. Aufl. Leipzig, Veit & Cie. M 7.—.

Die Sammlung ist dadurch handlicher geworden, daß die bundesstaatlichen Ausführungsgesetze und Verordnungen zum HGB. weggelassen sind. Das Werk ist sehr brauchbar.

Rehm.

Systematische Rechtswissenschaft. Von *Stammler* usw. 2. Auflage. Teubner 1913.

Das Buch ist Kaufleuten, die sich allgemein bilden wollen, ungemein zn empfehlen. Man lese z. B. die meisterhafte Darstellung des Privatrechts von *R. Sohm.* Das Werk ist ein Geschenkbuch ersten Ranges.

Rehm.

Dr. jur. Arthur Niggl, Postrat im Kgl. Bayer. Staatsministerium für Verkehrsangelegenheiten. *Das Postrecht.* Die wichtigsten Vorschriften des inländischen und des internationalen Postrechts mit Erläuterungen. Verlag von W. Kohlhammer, Stuttgart. Brosch. M 4.50, geb. M 5.50.

Sämtliche Vorschriften — die Mehrzahl zum ersten Male — sind unter Verwertung der Rechtsprechung und der Fachliteratur gedrängt, aber mit dem Streben nach möglichster Vollständigkeit erläutert. Den breitesten Raum nehmen die Erläuterungen zum Abschnitt VIII der Reichsverfassung und zum Postgesetze ein. Das erklärt sich daraus, daß diese Normen den Grundstock des inländischen Handels bilden und zahlreiche Berührungspunkte mit dem internationalen Recht aufweisen.

Rehm.

Zahnbrecher, Dr. phil. et oec. publ., Syndikus des Verbandes bayerischer Metallindustrieller, Nürnberg. *Der gewerbliche Arbeitsvertrag.* Klein-Oktav XII und 212 S. Preis M 1.—. (Sammlung Kösel, Bändchen 63.) Verlag Kösel, Kempten und München.

Die Zahl der gewerbegerichtlichen Streitfälle betrug in Deutschland allein 1911 rund 120000. Ungefähr 50000 hiervon wurden durch Vergleich erledigt. Diese Zahlen beweisen, wie sehr es noch vielfach in den beteiligten Kreisen an der nötigen Kenntnis der Gesetzesbestimmungen fehlt. Der Verfasser des vorliegenden Bändchens hat deshalb während der Jahre 1911 und 1912 einer großen Anzahl von Beamten, Angestellten und Werkmeistern in volkstümlichen Vorträgen die notwendige Aufklärung vermittelt und unterbreitet seine Vorträge auch der breiteren Öffentlichkeit.

Rehm.

W. Dunkhase, Direktor im Kaiserlichen Patentamte zu Berlin, *Beiträge zum Patentrecht.* I. 2. Aufl. M 3.—, II. M 2.50, III. 2.20. G. J. Göschen'sche Verlagsbuchhandlung G. m. b. H. in Berlin u. Leipzig 1913.

Der erste Beitrag behandelt die patentfähige Erfindung und das Erfinderrecht mit besonderer Berücksichtiguug des Unionsprioritätsrechts. Der zweite Beitrag hat zum Gegenstand die Neuheit der Erfindung nach Patent- und Gebrauchsmusterrecht. Der dritte Beitrag betrifft die Prüfung der Erfindung auf Patentfähigkeit. Rehm.

C. Weilandt, Buchführungs- und bilanztechnisches Lexikon. Selbstverlag. Berlin, 1913. Preis br. M. 3.—, geb. M. 4.—.

In dem Lexikon wird der Versuch unternommen, die allerwichtigsten technischen Ausdrücke in der Buchführung sehr populär zu erklären, was nicht selten auf Kosten der Vollständigkeit und Klarheit erfolgt. Schmid.

Buchführungslehrgänge für kaufmännische Unterrichtsanstalten. Paul Neubner, Cöln.

Die Buchführungslehrgänge, welche vom Handelslehrer P. Bonn, dipl. Handelslehrer R. Jacobs und Handelslehrer G. Mönckmeier in Cöln herausgegeben wurden, umfassen als Vorstufe die Verbuchung kurzer Geschäftsgänge in den grundlegenden Büchern: im Lehrgange A Übungen in der einfachen Buchhaltung, im Lehrgange B und C Übungen in der doppelten Buchhaltung, im Lehrgange D und E Übungen in der amerikanischen Buchhaltung mit den erforderlichen Formularen zur Verbuchung der Geschäftsvorfälle und eignen sich daher sowohl zum Schulunterricht als auch zum Privatunterricht, da sie nicht nur inhaltlich, sondern auch durch Ausstattung und mäßigen Preis empfehlenswert erscheinen. Schmid.

Albert Schiemer, Einführung in die neue deutsche Doppelbuchführung. Tyrolia, Brixen a. E. Pr. br. M. 3.—, geb. M. 3.80.

Die Buchführung von Schiemer beruht auf der doppelten Buchführung, die jedoch dadurch erreicht wird, daß jeder Geschäftsfall schon bei der chronologischen Verbuchung mit zwei Kopien hergestellt wird, die sodann auf die beiden Konti aufgeklebt werden, wodurch die Schreibarbeit durch Klebearbeit ersetzt wird. Da jedes Konto mit einer Nummer bezeichnet wird, kann die Klebearbeit durch buchhaltungsunkundige Kräfte besorgt werden. Diese Buchhaltungsform stellt sich als einen der vielen Versuche der Mechanisierung der Buchführung dar. Sie wird in einer ähnlichen Form seit Jahren bei der Allgemeinen Treuhand A.-G. in Wien zu Kontrollzwecken angewendet, wobei sie sich gut bewährt hat. Schmid.

Literatur-Übersicht.

November|Dezember 1914.

A. BÜCHER.

Betriebslehre — *Dietrich, Rudolf*, Betrieb-Wissenschaft (XIV u. 801 S.) gr. 8°. Leipzig, Duncker & Humblot. Geh. M 20.—. Aus dem Inhalt: I. Grundlegung (Standort d. B.-W. — B.-W. u. „Privatwirtsch.-Lehre". — Betriebswiss. Leistungen als Neben- oder Teilarbeit. — B.-W. als geschlossenes Ganze. — Pflege der B.-W. an Hochschulen. — Zum Wesen u. Rechte d. Ethik). II. Aufbau (Wesen d. Betriebe. — Arten u. Gattungen d. Betriebe. — Die Betriebe u. ihr Boden. — Räumlich-sachl. Gliederung. — Persönl. Gliederung. — Gesamtheit der Betriebs-Arb. in ihrem wirtsch. Wesen. — Arbeitszeit als allgem. Maß d. Betriebsarb. — Ertrag als allg. Zweck d. Betriebsarb. — Betriebsleitung. — Der volkswirtsch. Außendienst unter ethischen Gesichtspunkten. — Ethisch bestimmte Arbeit im Innern. — Freier gesellschaftl. Außendienst.

Börsengesetz nebst Ausführungsbest. v. 22. VI. 1896/8. V. 1908. Vorm. herausg. v. Hemptenmacher. 3. völlig neu bearb. Aufl. v. *Oscar Meyer.* (XXIII u. 373 S.) gr. 16°. Geb. M 3.60. Berlin 1914. J. Guttentag.

Buchhaltung — *Schmidt, Fr.*, Direktor d. Elektr.-Verb. Gröba, Die Buchh. f. d. gewerbl. Betriebe d. Gemeinden. Erläut. a. e. Beispiel d. Buchf. e. Elektrizitätswerks. (VI u. 63 S.) gr. 8°. Geb. M 2.—. Berlin 1914, Julius Springer. Inhalt: Bestandskonten. — Magazin u. Bestellwesen. — D. lauf. Verwaltg. u. deren Konten. — Ausschreibg. v. Rechnungen u. eingeh. Rechn. — Anlegung d. Bücher. — Abschluß u. Bilanz. — Werkstattkonto. — Legen der Jahresrechnung a. d. Hand d. Haushaltplanes.

— *Seng, Dr. Ing. Manfred*, Die Betriebsbuchführung einer Werkzeugmaschinenfabrik. Probleme u. Lösungen. Mit 3 Fig. u. 41 Form. (VI u. 88 S.) Lex. 8°. Geb. M 5.—. Berlin 1914, Julius Springer. A. d. Inhalt: Buchführung. — Lohnabrechnung. — Kalkulation. — Werkstattrechnung. — Materialabrechnung. — Unkostenverrechnung. — Statistik. — Ausschußbehandlung. — Materialabfälle. — Bewertung d. Fabrikate in d. Bilanz. — Bewertung von Modellen usw. — Beziehung zwischen Buchführung u. Unkostenverrechnung. — Kapitalanlagezinsen. — Abschreibungen auf Maschinen. — Die Bücher.

Hypothekenzinsen — *Sittarz, Alfred*, D. Rechte d. Hypothekengläubiger an d. Mietzinsen. (27 S.) gr. 8°. Geh. M 0.60. Berlin 1914, Puttkammer & Mühlbrecht.

Japan — *Kambe, Prof. Dr. Masao*, D. Entwickl. d. japan. Volkswirtsch. in d. Gegenwart. (Wirtsch.- u. Verwalt.-Stud. 49). (49 S.) 8°. Geh. M 1.50. Leipzig 1914, A. Deichertsche Verlagsbuchh.

Kraftbeschaffung im Fabrikbetrieb — *Strauß*, Dr. *Walter*, Ist für einen Fabrikbetrieb der Anschluß an ein Elektrizitätswerk oder eine eigene Kraftanlage vorzuziehen. (15 S.) Lex. 8°. M 0.50 (50 Exempl. auf einmal je M 0.40). Berlin 1914, Julius Springer.

Kriegsnotgesetze — *Bendix, Dr. Ludwig*, Bürgerl. Kriegssonderrecht. Systemat. u. krit. Darstellg. des zivil- u. prozeßrechtl. Inhaltes d. dtsch. Kriegsnotgesetze. (XII u. 172 S.) 8°. Geh. M 4.—. Berlin 1914, Georg Bath.

— *Lagro, Max*, Schuldner u. Gläubiger in der Kriegszeit. (32 S.) 8°. Geh. M 0.80. Berlin 1914, Puttkammer & Mühlbrecht.

— *Sintenis*, Nachtrag zu „Finanz- u. wirtschaftspolit. Kriegsges. 1914", Bekanntmach. d. Bundesrats v. 8. 9. bis 22. 10. 14. M 0.50. Mannheim 1914, J. Bensheimer.

Preisbildung — Untersuchungen üb. Preisbildung. B. Gewerbl. Erzeugnisse. I. 3. Tl. Metalle, Braunkohlen, Drahtweberei. Geh. M 7.20. 4 Tl. Baumwolle, Baumwollfabrikate. Geh. M 4.20. 6. Tl. Ziegelpreise, Steinkohlen. M 5.80. München 1914, Duncker & Humblot.

Seifenindustrie — *Gießmann, Dr. jur. et rer. pol. W.*, Die Unternehmerverbände in d. dtsch. Seifenindustrie. Ihre Gesch. u. ihr Wesen. (Wirtsch.- u. Verwalt.-Studien 51.) (111 S.) 8°. Geh. M 3.—. Leipzig 1914, A. Deichertsche Verlagsbuchh.

Teerfarbenindustrie — *Redlich*, Dr. *Fritz*, Die volkswirtschaftl. Bedeutg. d. dtsch. Teerfarbenindustrie. (VIII u. 101 S.) 8°. Geh. M 3.—. München 1914, Duncker & Humblot.

Tuchindustrie — *Bühler, Dr. Friedrich*, Die Entwickl. d. Tuchindustrie in Lambrecht. (Wirtsch.- u. Verw.-Studien 50.) (146 S.) 8°. Geh. M 3.50. Leipzig 1914, A. Deichertsche Verlagsbuchh.

Ungarn — *Katona, Béla*, Die Volkswirtsch. Ungarns. Finanz- u. nationalök. Jahrb. 1913. (301 S.) gr. 8°. Geh. M 5.—. Berlin 1914, Puttkammer & Mühlbrecht.

Volkswirtschaft — Taschenbuch, volkswirtsch.-stat. 5. Jahrg. Bearb. v. Dr. H. Bonikowsky. (XV u. 242 S.) 8°. Geb. M 2.—. Kattowitz 1914, Gebr. Böhm.

Warenkunde — *Erdmann-Königs* Grundr. d. allg. Warenkunde unt. Berücksicht. d. Technologie u. Mikroskopie. Mit 565 Abbild. u. 14 Tafeln. 15. vollst. neubearb. Aufl. v. Ernst Remenovsky. (XXXII u. 954 S.) Lex. 8°. Geh. M 20.—, geb. M 22.—. Leipzig, J. A. Barth. A. d. Inhalt: I. Tl. Anorganische (mineral.) Waren. A. Edelsteine. B. Halbedelsteine. II. Tl. Organische (vegetabil. u. animal.) Waren.

Zollwesen — *Kucklentz, Dr. phil. Karl*, Das Zollwesen d. dtsch. Schutzgebiete (VI u. 170 S.) gr. 8°. Mit 30 Tabellen. Geh. M 4.50. Berlin 1914, Puttkammer & Mühlbrecht. A. d. Inhalt: Rechtl. Grundl. d. Zollw. d. dtsch. Schutzgebiete. — Entw. d. Zollwesens in d. einzelnen Schutzgebieten. — Zusammenfassung, Vergleichung u. Kritik. — D. zollpolit. Verhältnis d. Kolon. z. Mutterlande.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Abzahlungsgeschäft — *Püschel*, Die Pfändung d. unter Eigentumsvorbehalt verk. Sachen durch d. Abzahlungsverk. u. ihre Wirkungen. Lpzg. Ztschr. f. Dtsch. Recht VIII, 22.

Ägypten — *Frauenstein*, Das moderne Ägypten, Plutus XI, 45/46.

Angestellten-Versicherung — *Schneider*, Gesichtspunkte f. d. Grenzziehung zwischen Angest. u. Selbständigen in d. Angest.-Vers. Ztschr. f. Vers.-Wissensch. XVI, 6.

Anleihen — *Koeppler*, Z. Berechnung d. Anleihen, deren Anteile zu einem höheren als dem Nennwert z. Einlös. gelangen. Ztschr. f. Buchhaltg. 1914, 11.

Arbeitslosigkeit — *Frucht*, Arbeitsentziehung und Kriegsfürsorge. Österr. Volksw. VII, 7.

Asien — *Mackay, Dr. Frh. v.*, Asien. D. asiat. Problem u. d. Weltkrieg. Export 1914, 42/46.

Ausfuhr — *Kerner*, Dtsche. Werkzeugmaschinen-Ausfuhr 1909—1913. Werkstattstechnik VIII, 23.

Auslandsforderungen — *Glaser*, D. Verbot d. Geltendmachung von ausländ. Forderungen vor inländ. Gerichten. Lpz. Ztschr. f. Dtsch. Recht VIII, 22.

— *Sintenis*, D. Hemmung des Rechtsverkehrs m. d. Ausland in ihrer Wirkung a. dtsche Rechtsbezieh. Bank-Archiv XIV, 3.

Bankgeschäft — *Fürst, F.*, Scheck-, Wechsel- u. Kontokorrentverkehr e. mit einem Warengroßgesch. verbundenen Privatbankgesch. Ztschr. f. handelsw. Forsch. IX, 1/2.

Baumwolle — *Köhler*, Baumwollkultur u. Baumwollkrisis im Sudan. Weltverk. u. Weltwirtsch. IV, 7/8.

Bilanz — *Grünberg*, D. Bilanzvorschriften d. österreich. Privatrechts. Österr. Handelsschulztg. 1914, 9/10.

Börsenwesen — Der „Abbau" der Berl. Börsenkurse v. A. L. Die Bank 1914, 11.

— *Hachenburg*, D. Börsentermingeschäfte u. d. Krieg. Lpzg. Ztschr. f. Dtsch. Recht VIII, 23.

— *Hartung*, Dividendenpolitik in Kriegszeiten. Bank-Archiv XIV, 3.

— *Jacusiel*, Sicherheitsleistung durch Wertpapiere u. Effektenbewertung während d. Börsenstillstandes. Bank-Archiv XIV, 4.

— *Richter*, Regelung des Okt.-Ultimo an d. Berliner Fonds-Börse. Bank-Archiv XIV, 3.

Devisenverkehr — Devisenkurse. Plutus XI, 43/44.

— *Walb*, Umgestaltung d. Devisenverkehrs im Krieg. Ztschr. f. handelsw. Forsch. IX, 1/2.

Eisenbahnpolitik — *Krakauer*, Bismarcks Eisenbahnpolitik. Österr. Volkswirt VII, 8.

England — *Brodnitz*, England im Kriege. Bank-Archiv XIV, 5.

— *Hoberg*, England im Levantegesch. Levante-Zeitung 1914, 20/21.

Fabrikbuchhaltung — *Metzl*, Die moderne Fabrikbuchhaltung (Schluß). Ztschr. f. Buchhaltg. 1914, 11.

Heereslieferungen — Plutus 1914, 49/50.

Holzbearbeitungsfabrik — *Ulrich*, Kalkulation einer Holzbearb.-Fabr. Ztschr. f. handelsw. Forsch. IX, 1/2.

Kartelle — *Tschierschky*, Die Kartelle u. d. Krieg. Kartell-Rundschau 1914, 10/11.

Die **Kohlenversorgung** — Österr. Volkswirt. VII, 8.

Kolonien — *Leutwein*, Siedelungs- u. Plantagenkolonien. Weltverk. u. Weltwirtsch. IV. 7/8.

Krieg — *Alberti*, Die Behandlung des Wechsels im Kriege. Blätter f. Genossenschaftsw. 1914, 45.

— *Flechtheim*, Der Kauf gegen Konossement u. d. Krieg. Lpz. Ztschr. f. Dtsch. Recht. VIII, 21.

— *Krakauer*, Der Krieg u. d. Bahnen d. kriegführ. Mächte. Österr. Volkswirt. VII, 5.

— *Postelberg*, Geschäftsaufsicht im Kriege. Österr. Volkswirt. VII, 4.

— *Rießer*, Kriegsstimmungen in der Londoner City. Bank-Archiv XIV, 5.

— *Schaps*, Schiffshypothek u. Krieg. Bank-Archiv XIV, 5.

— *Stillich*, Umorganisierung d. dtsch. Industrie im Kriege. Die Bank 1914, 11.

Kriegsanleihe — *Burghard*, Die Bezahlung der Kriegsanleihe. Sparkasse 786.

Kriegsbereitschaft, Finanzielle — *Seidel*, Die finanz. Kriegsbereitsch. d. kriegführ. Westmächte. Weltverkehr u. Weltwirtsch. IV, 7/8.

Kriegsbilanzen. Von *G. B.* Plutus 1914, 49/50.

— *Rießer*, Z. Frage d. Kriegsbilanzen der A.-G. Bank-Archiv XIV, 3.

Kriegskosten — *Lansburgh*, Die Kriegskostendeckung u. ihre Quellen I. Die Bank 1914, 11.

Kriegskreditkasse für d. dtsch. Mittelstand, e. G. m. b. H. v. *Dr. Crüger*. Bl. f. Genossensch.-Wesen 1914, 44.

— *Crüger*, Zur Befriedigung des Kreditbedürfnisses d. dtsch. Mittelstandes während d. Krieges. Bank-Archiv XIV, 4.

Kundenwerbung — *Weidenmüller*, Kriegsaufg. d. Werbeleiters. Mitt. d. Vereins Dtsch. Rekl.-Fachl. 1914, 8/9.

Lieferungsverträge — *Neukamp*, Der Einfluß d. Krieges auf Lieferungsverträge. Lpz. Ztschr. f. Dtsch. Recht VIII, 23.

— *Saenger*, Die Bedeutung d. Kriegsklausel in Lieferungsverträgen. Monatsschr. f. Handelsr. u. Bankw. 1914, 10.

Moratorium — *Braun*, Das Moratorium in Österreich. Österr. Handelsschulztg. 1914, 9/10.

— *Deri*, Weiterbildung d. Moratorien-Gesetzgebung in d. kriegführenden Staaten. Handelsmuseum 1914, 44.

Patente — *Fröhlich*, Die Aufgaben d. Patentwesens. Ztschr. f. Industrierecht IX, 19/20.

Petroleum — Belgiens u. Antwerpens Bedeutung f. d. Petroleumhandel. Petroleum X, 4.

— Die Verkehrs- u. Handelsvorschr. f. Petroleum in den einzelnen Ländern: Kanada. Petroleum X, 2.

Porzellanfabrik — *Wedekind*, Kalkulation u. dopp. Buchhaltg. f. Porzellanfabriken. Ztschr. f. Buchhaltg. 1914, 11.

Russland — *Ballod*, Rußlands Volkswirtschaft u. Staatshaushalt. Bank-Archiv XIV, 4.

Sparkassenwesen — *Seidel*, Sparkassen u. Kreditgenossensch. Sparkasse Nr. 785.

Suezkanal — *Hennig*, Der Krieg u. d. Neutralität d. Suezkanals. Levanteztg. IV, 22/23.

Unternehmungen, wirtschaftl. — *Ludewig* u. *Laudien*, Die Verbindung v. Gemeinden u. Privatkapital zu wirtschaftl. Unternehmungen. Technik u. Wirtschaft 1914, 12.

Verkehrswege — *v. d. Leyen*, Der Wettbewerb auf d. mitteleurop. Verkehrsstraßen. Technik u. Wirtsch. 1914, 11.

Versicherungswesen — *Blase*, Die Rechtslage d. bei englischen Versicherungsgesellsch. versich. dtsch. Versicherungsnehmer. Mitt. d. öff. Feuervers.-Anst. 1914, 21.

Wohnungsfürsorge — *Knipprath*, Schlafhäuser u. Ledigenheime in Fabrikbetrieb. Ztschr. f. handelsw. Forsch. IX, 1/2.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 11 LEIPZIG · FEBRUAR 1915 7. JAHRG.

Der Zahlungsverkehr während des Krieges[1]).

Von H. Nicklisch, Mannheim.

Die betriebswirtschaftliche Grundlage des Zahlungsverkehrs ist die Zahlungsfähigkeit; diese ist einem anderen Begriffe verwandt, dem der Liquidität. Unter letzterer versteht sich das Verhältnis der flüssigen Mittel zu den Verbindlichkeiten; die erstere bedeutet dieses Verhältnis mit Rücksicht darauf, ob es den Einzelnen, den Kaufmann, die Unternehmung befähigt, ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen, die erforderlichen Zahlungen zu leisten.

Als Dritter im Bunde erscheint der Begriff der Überschuldung; diese liegt vor, wenn die Verbindlichkeiten die Aktiven übersteigen, so daß das gesamte Vermögen nicht einmal mehr zur Deckung der Schulden reicht, mehr als das gesamte eigene Kapital verloren ist. Die Überschuldung ist zwar, wie die Zahlungsfähigkeit selbst in der Gesetzgebung für Aktiengesellschaften, Kommanditgesellschaften auf Aktien, Gesellschaften mit beschränkter Haftung und Genossenschaften besonders behandelt, weil bei ihnen nicht die unbeschränkte Haftung der Inhaber in der Reserve steht[2]). Dennoch hat dieser Begriff auch für die Beurteilung der Zahlungsfähigkeit von Einzelkaufleuten, Offenen Handelsgesellschaften und Kommanditgesellschaften seine wesentliche Bedeutung. Die Überschuldung steht insofern mit der Fähigkeit zu zahlen in engster Beziehung, als sie die Beschaffung von Zahlungsmitteln mehr hindert, als selbst „bloße Zahlungsunfähigkeit". Wenn eine Firma nur mangels unzureichender Flüssigkeit ihres Vermögens zahlungsunfähig zu werden droht, ist es doch immer möglich, dem durch Aufnahme eines Kredits in irgendeiner Form auszuweichen. Für den Fall der Überschuldung aber ist die Gewährung eines rettenden Kredits, der sich auf die Vermögensverhältnisse der notleidenden Firma stützt, regelmäßig unmöglich.

Die bloße Zahlungsfähigkeit bleibt aber trotz dieser Beziehungen für uns hier im Vordergrunde. Sie mag deshalb für das Folgende Gliederung und Richtung geben. Für den Blick auf sie sind drei Dinge wesentlich:

1. Zahlungsverpflichtungen, die fällig sind oder bald fällig werden;
2. Zahlungsmittel;
3. Eine Zusammensetzung des Vermögens beim Verpflichteten, die es ermöglicht, zur rechten Zeit Zahlungsmittel in der durch die fälligen Verpflichtungen bedingten Höhe zu beschaffen.

Dieser letztere Gegenstand ist für die Einzelwirtschaft der wesentlichste. Gehen wir deshalb im Laufe der weiteren Darlegungen die Reihe rückwärts.

1. Die Zusammensetzung des Vermögens.

Zwei Postengruppen sind für die Zahlungsfähigkeit einer Firma (ich denke hier an Warenhandels- und Industriefirmen) von besonderer Bedeutung. Einmal: Kasse und sonstige bare Mittel, Debitoren, Wechsel, Kreditoren, Akzepte; dann: Kasse, Warenlagerwert, Kreditoren, Debitoren.

Die erstere steht der Zahlungsfähigkeit am nächsten, auf ihr beruht diese im eigentlichen Sinne des Wortes. Sie sowohl wie die andere verlangt ein bestimmtes Wertverhältnis der zugehörigen Einzelposten zueinander. In der oben gegebenen Vielheit läßt sich das nur schwer übersehen. Eine Vereinfachung ist wünschenswert; sie ist in der Weise möglich, daß einerseits Buchdebitoren und Wechsel zu Debitoren, andererseits Buchkreditoren und Akzepte zu Kreditoren zusammenge-

[1]) 2 Vorträge.

[2]) Bei Genossenschaften liegt die Überschuldung etwas verwickelter.

faßt werden. Die Beurteilung und Behandlung dieser Sammelposten muß dann freilich immer so erfolgen, daß es den Wirtschaftenden sowohl wie ihren Beurteilern bewußt bleibt, wie sie sich zusammensetzen; denn auch diese Zusammensetzung ist ja für die Zahlungsfähigkeit von Bedeutung.

Für die Beurteilung des Verhältnisses dieser Posten sind gewisse Regeln gefunden, die von Prinzhorn[1]) und mir[2]) früher bereits weiter behandelt worden sind. Sie haben sich aus der Praxis ergeben und in der Formulierung, die ihnen durch die Wissenschaft gegeben worden ist, auch Anwendung gefunden, um bei Genossenschaften[3]) die Geschäftsführung für den Verkauf und die Lagerhaltung statutarisch zu binden.

Es sind für das Folgende schon hier drei Fälle zu unterscheiden:

1. Der gegebene Kredit ist gleich dem genommenen. Ergänzend sei hinzugefügt, daß die Beziehungen zwischen beiden hierbei sich so verstehen: Der Gesamtsumme des genommenen Kredits ist von dem gegebenen nur der Betrag gegenübergestellt, der dem Selbstkostenwert der auf Ziel hinausgegebenen Güter entspricht; die gegenübergestellten Gesamtbeträge sind also, obwohl die Gegenüberstellung oben in Form einer Gleichung erfolgte, nicht gleich; vielmehr würden die Forderungen gegen die Abnehmer selbst in dem Falle, der dem oben bezeichneten Verhältnis am genausten entspricht, die Schulden gegenüber den Lieferanten um so viel übersteigen, als in ersteren Geschäftsgewinne enthalten sind.

Das an die Spitze gestellte Verhältnis ist das günstigste unter den möglichen; dabei ist vorausgesetzt, daß bei den gewährten und in Anspruch genommenen Krediten die Fristen in Einklang gehalten sind, so daß die Forderungen der Lieferanten regelmäßig aus Eingängen von den Schuldnern beglichen werden können. Eine Barreserve müßte immerhin gegeben sein; doch nur um Unvorhergesehenem zu begegnen. Es kann dann hier jedenfalls keineswegs gesagt werden, daß die Schulden gegenüber den Lieferanten die Zahlungsfähigkeit der Firma beeinträchtigen.

2. Der in Anspruch genommene Kredit ist größer als der gegebene;

3. er ist kleiner als dieser.

Die letzten beiden Möglichkeiten unterscheiden sich in der Zahlungsfähigkeit der Firmen insofern, als diese bei 2 immer bedroht sein kann, bei 3 dagegen weniger gefährdet ist als selbst im Falle 1. Freilich ist dafür auch die Ausnutzung der Kapitalien durch den Umlauf bei 3 nicht ganz so stark wie bei 1. Bei 2 ist diese letztere am stärksten; die Firma tauscht dafür aber eben den Mangel ein, daß sie für die Aufrechterhaltung ihrer Zahlungsfähigkeit von dem Grade der Regelmäßigkeit des Verkaufs von Waren abhängt. Und was dann, wenn diese bedroht ist?

Je größer die Zahl der Akzepte und ihre Summe unter Kreditoren, desto stärker ist die sonst schon gegebene Bedrohung der Zahlungsfähigkeit einer Firma. Je zahlreicher und höher in der Summe unter Debitoren die Wechsel sind, desto leichter ist unter sonst gleichen Voraussetzungen durchschnittlich die Einziehung der Forderungen, weil das Wechselrecht mit seinen strengen Sätzen dahintersteht.

Die oben genannte 2. Gruppe von Vermögens- und Kapitalposten ist von Bedeutung wegen des Einflusses erheblicher Preiserhöhungen auf die Zahlungsfähigkeit, wenn nicht den Werterhöhungen im Eingange gleiche Erhöhungen im Ausgange entsprechen und bei einem Stocken des Verkaufs (für einen gewissen Zeitraum auch ohne dieses) mehr Betriebsmittel beschafft werden können. Die Erhöhung der Lieferantenforderungen und die dadurch bedingten höheren Summen im Kassenausgange müssen auf der anderen Seite, soll das Geschäft normal laufen, durch höhere Debitorenbeträge oder größere Kasseneingänge schließlich ausgeglichen werden. Wenn die Verhältnisse sich aber außerordentlich gestalten, ist dieser Ausgleich in Frage gestellt; was dann?

Weiter ist hier zu berücksichtigen, — und dies ist für die späteren Ausführungen von besonderer Bedeutung — daß außerordentliche Zeiten das Gleichgewicht in den Lieferungs- und Abnahmeverpflichtungen stören können; auch diese Schwierigkeiten würden unsere 2. Postengruppe treffen.

Setzen wir dann hier anschließend noch den Fall, daß eine Firma infolge von Bank-Zusammenbrüchen, die aus individuellen Ursachen erfolgten, beträchtliche Verluste an ihren Guthaben erlitten habe; und der Geschäftszweig dieser Unternehmung befinde sich gerade in einem besonderen Aufschwunge, und sie selbst habe sich darauf eingerichtet, sich an diesem Aufschwunge besonders zu beteiligen. Hier stehen wir auch vor einer Änderung in der Zusammensetzung des Vermögens durch Wertänderungen; sie ist derart, daß unmittelbar eine Verminderung der Barmittel erfolgt, die auf die Zahlungsfähigkeit der Firma doppelt schwer einwirken muß, weil sie in ein Stadium des Aufschwungs fällt. Es ist, wie später zu sehen sein wird, eine Eigentümlichkeit des Krieges, in seinen wirtschaftlichen Wirkungen auch solche oder ähnliche Lagen zu schaffen, weshalb schon hier besonders darauf Bedacht genommen wird.

So bedeutungsvoll die Verhältnisse dieser 2. Postengruppe aber auch werden können, die der 1. werden sie in der Regel an Bedeutung für die Zahlungsfähigkeit doch noch überragen.

Wie hat der Krieg nun auf die Zusammensetzung des Vermögens, besonders der Barmittel, tatsächlich eingewirkt? Der Krieg bringt für die Gestaltung der wirtschaftlichen Verhältnisse beträchtliche Schwierigkeiten mit sich. Die Kredite,

[1]) Finanzielle Führung kaufmännischer Geschäfte. Berlin 1903.

[2]) Allgem. kaufm. Betriebslehre. Leipzig 1912.

[3]) Die Möglichkeit hierzu besteht auch bei andern Unternehmungsformen. Mir ist es jedoch bei meinen Untersuchungen auf dem Gebiete des Genossenschaftswesens begegnet

aus denen die bei Beginn des Krieges bestehenden Forderungen hervorgegangen waren, wurden unter ganz bestimmten Voraussetzungen der Sicherheit eingeräumt; diese aber sind durch den Krieg wesentlich beeinflußt. Auch die Lieferungen, die vor Beginn des Krieges vereinbart wurden, hatten zur Voraussetzung die Verhältnisse des Friedens; auch hier ist die Sicherheit der Erfüllung wesentlich vermindert.

Es erhebt sich so die schwierige Frage: Was soll mit den Zahlungs- und Lieferungsverpflichtungen nun nach Beginn des Krieges unter ganz veränderten Verhältnissen geschehen? Sollen die Geschäfte abgewickelt werden, als wäre kein Krieg eingetreten, oder sollen sie allgemein gestundet werden, oder sollen Erleichterungen nur für bestimmte Waren, nur für bestimmte Verhältnisse geboten werden?

An diese erste knüpft sich dann gleich eine zweite Frage: Unter welchen Bedingungen für Lieferungen und Zahlungen sollen Geschäfte unter der Herrschaft des Krieges abgeschlossen werden? Welche Zahlungs- und Lieferungsbedingungen sind für sie notwendig und möglich?

Die zwei gestellten Fragen erheischen in gewissem Umfange eine selbständige Antwort; dennoch stehen sie in engem Zusammenhange, weil das Wirtschaftsleben, das mit dem Kriegsausbruche beginnt, ja kein anderes ist, kein neues, sondern sich aufbaut auf den alten Wert- und Güterbeständen, auf Beständen, die mit den Forderungen zusammenhängen, welche, als die Kriegserklärungen erfolgten, bereits bestanden.

Zunächst die erste Frage: „Jeder, der im geschäftlichen Leben steht, muß heute die Beobachtung machen, daß er von zwei Seiten, nämlich sowohl von seinen Lieferanten wie seinen Kunden mit unberechtigten Ansprüchen bedrängt wird. Ein Teil der ersteren will das nicht liefern, wozu er verpflichtet ist, und ein Teil der letzteren nicht abnehmen, was fest gekauft ist; jene verlangen vielfach Vorschußzahlungen und diese halten es teilweise für ihr gutes Recht, Zahlungen hinauszuschieben.“ So kennzeichnet der kaufmännische Direktor eines Großstadtbetriebes (in der Tägl. Rdsch. v. 23. August) die Gestaltung alter Geschäftsbeziehungen nach Ausbruch des Krieges.

Dies ist keine einzelne Stimme; allgemein ist beim Übergange in die Kriegszeit darüber geklagt worden, daß auf der einen Seite Abnahme- und Zahlungspflichten verzögert, auf der anderen die Zahlungsbedingungen gegen die Abnehmer geändert oder verschärft gehandhabt und Lieferungsverpflichtungen hinausgeschoben wurden — geklagt sowohl der Regierung, den Handelsvertretungen, den Interessenverbänden und Vereinen gegenüber, wie auch in der Tages- und Fachpresse.

Verkaufsverbände verlangten nach Ausbruch des Krieges die Begleichung ihrer Forderungen.

Eine Anzahl von Fachverbänden der Industrie und des Großhandels teilte ihren Abnehmern mit, daß auf Kreditgewährung nicht mehr zu rechnen sei und daß unbedingt auf Einhaltung der Zahlungsbedingungen gehalten werden würde.

Brauereien kündigten den Wirten früher gewährte Kredite.

Ein großes gemischtes Werk der Bergwerksindustrie verlangte allgemein die Bezahlung eben fällig gewordener Forderungen unter Androhung von Zwangsmaßregeln.

Andererseits stehen viele lebhafte Klagen über die Verzögerung der Zahlungstermine. Selbst von großen Zechen wurden solche Bestrebungen gemeldet.

Diese Spannung in den Geschäftsbeziehungen bedeutet einen Kampf um die Barmittel, der selbst auf dem Boden der alten Geschäftsbeziehungen anhob, als der Krieg kam. Ein Zahlungsmittelkrieg aller gegen alle, nicht um zu zahlen, Schulden zu begleichen, sondern um für eine unfaßbare, unberechenbare Größe, Unvorhergesehenes, gerüstet zu sein: Was kann ein Krieg dem Einzelnen, der einzelnen Wirtschaft, nicht alles bringen? Die einzelnen Firmen suchten ihr Schicksal von dem der anderen unabhängig zu machen, und dafür erschien der Besitz von möglichst großen Barmittelbeständen als das geeignetste Mittel [1]).

Es gab sogar Kaufleute, denen eine erfolgreiche Beteiligung an diesen Kämpfen nicht genügte, die darin vielmehr noch Aussichten auf besonderen Gewinn entdeckten.

Eine Halberstädter Firma erbot sich durch Rundschreiben, die fälligen Rechnungsbeträge in der bisherigen Weise zu entrichten, wenn ihr ein Extraskonto von 2% gewährt würde; eine Kölner Firma verlangte für die gleiche Leistung 5%.

Es besteht die Möglichkeit zu glauben, daß diesen Firmen die Beschaffung der Zahlungsmittel nur mit besonders hohen Kosten gelungen war, die sie ausgleichen wollten; aber diese bedeuteten einen Teil des Kriegsrisikos, den sie zu tragen, zu Lasten ihrer eigenen Zahlungsfähigkeit und ihrer Gewinn- und Verlustrechnung zu übernehmen hatten.

Es ist zweifellos, daß nichts anderes gewollt war, als aus der Not der Zeit Gewinn zu machen. Und das darf kaum wundernehmen in einer Zeit, in der auch die Spekulation auf den Patriotismus anderer, aber zugunsten der eigenen Rechnung, im geschäftlichen [Reklame [2])] wie gesellschaftlichen Leben ein wenig in die Halme geht; es nimmt weniger wunder noch auf geschäftlichem Boden, so sehr es auch hier zu verurteilen ist.

Auch über die Zahlungsweise der Behörden wurde in der Übergangszeit geklagt.

Diese ganze Entwicklung stand unter dem Einflusse der im Auslande (im neutralen sowohl wie im feindlichen) erklärten Moratorien, die gleichzeitig viele deutsche Firmen daran hinderten, ihre Auslandsguthaben nach wie vor für ihre Zahlungsfähigkeit nutzbar zu machen, wodurch unmittelbar vor allem der Export, mittelbar aber, besonders auf dem Wege über die Banken, das gesamte Wirtschaftsleben in seinem Geschäftsgebaren behindert wurde.

Weiter ist in diesem Zusammenhange auch der Zahlungsverbote der feindlichen Staaten (England, Frankreich, Rußland) zu gedenken.

[1]) Die gleiche Erscheinung wie im Geschäftsleben zeigte sich auch im privaten.

[2]) Ich denke hier an Ankündigungen mit dem Schmuck des Eisernen Kreuzes oder der Reichsfarben für Gegenstände, die mit dem Kriege nichts anderes gemein haben als die Zeit.

Dann die weiter oben gestellte zweite Frage. Soweit die Geschäfte während der Kriegszeit getätigt wurden, machte sich allerorten das Bestreben geltend, an die Stelle der Zielgewährung die Barforderung zu setzen.

Infolge der Verschärfung ihrer Zahlungsbedingungen wegen des Krieges wurden in der Tagespresse erwähnt: Die Produktionsgesellschaft eines Elektrizitätskonzerns, die Verkaufsstelle elektrischen Leitungsmaterials, Großhandlungen für Landesprodukte, Mühlenerzeugnisse und Kolonialwaren, die Lieferantenverbände der optischen Industrie, eine alte Militärtuchfabrik in P., Firmen der chemischen Industrie (worüber besonders Apotheker klagten, die Arzneien auch ohne sofortige Barzahlung abgeben müssen), Hamburger Kaffeefirmen, Brennmaterialienhändler, Berliner Textilfirmen.

Weiter wären dann hier zur Ergänzung Angaben zu wiederholen, die bereits zur ersten Frage (weiter oben) gemacht worden sind.

Erschwerend wirkt — gerade für unser Thema —, daß sich unter den Firmen, die bestrebt waren, ihre Zahlungsbedingungen so zu ändern, auch Heereslieferanten befanden, die in guter Lage waren, was die Beschäftigung anlangt und soweit für die Abnahme die Heeresverwaltung in Frage kam, und daß die Zahlungsbedingungen selbst für feine und feinste Firmen „mit jahrzehntelangen guten Beziehungen zum Lieferanten" in der angegebenen Weise verschärft wurden.

Manche Firmen gingen so weit, daß sie Barzahlung vor Ablieferung der Waren verlangten.

So gerade die oben bereits erwähnten Hamburger Kaffeehäuser mit der Bedingung „Kasse vor Empfang der Ware", sowie Brennmaterialienhändler, die selbst von alten soliden Kunden verlangten: „Barzahlung an den Kutscher vor der Ablieferung der Ware".

Es muß freilich auch gesagt werden, daß in vielen Fällen trotz des Krieges die Barforderung sicher berechtigt war und noch ist. So, wenn die Zahlungsfähigkeit des Käufers schon vor dem abzuschließenden Geschäft in Frage gestellt war. Die Sorgfalt des ordentlichen Kaufmanns ist entscheidend, wo Barforderung nötig ist. Diese Grenze für die Berechtigung ist freilich nur für die Leitung der einzelnen Wirtschaft leidlich sichtbar, wird aber desto verschwommener und unbestimmter, je weiter man sich vom einzelnen Fall, von der einzelnen Firma, von dem einzelnen Geschäftszweige entfernt, um das Ganze zu überschauen, einen Gesamtüberblick zu gewinnen. Durch diese Sachlage entstehen leicht Urteile, die den fordernden Kaufleuten nicht ganz gerecht werden.

Andererseits ist die natürliche Stockung unmittelbar nach der Erklärung des Kriegszustandes bzw. der Bekanntmachung des Mobilmachungsbefehls zu bedenken.

Soweit vor allem Zahlungsbedingungen. Nun die Lieferungsverpflichtungen aus der Zeit vor dem Kriege und ihre Gestaltung nachher. Auch sie sind für die Veränderungen in der Zahlungsfähigkeit der Firmen von wesentlicher Bedeutung. Am deutlichsten zeigt sich dies bei den Außenhandelsfirmen, weil bei ihnen die Ausgleichung der Lieferungs- und Abnahmepflichten besondere Bedeutung hat und durch die isolierende Wirkung des Krieges am sichtbarsten gestört ist.

„Nach der Art ihres Geschäfts hatten die Exportfirmen bei Kriegsbeginn neben geringen Warenvorräten ihre regulären Außenstände, die ungefähr dem Umsatz von zwei Monaten entsprechen dürften. Sie hatten weiterhin beträchtliche Aufträge auf drei bis vier Monate aus dem Auslande erhalten und entsprechend im Inlande plaziert. Nun sind diese, inländischen Firmen gegebenen Aufträge in den Monaten August bis November abzunehmen, während auf der anderen Seite die Versandmöglichkeit höchst beschränkt und für die Hereinbringung des Gegenwerts überhaupt keine Möglichkeit gegeben ist. Die Exportfirmen, deren Bilanz- und Kapitalkraft also gewöhnlich zugeschnitten ist auf einen Debitorenbestand von zwei Monaten, müssen jetzt durch die Zahlungspflicht den Lieferanten gegenüber nochmals Zahlung in Höhe eines Umsatzes von ungefähr vier Monaten leisten, während sie über keinerlei Gegenwert verfügen können, sehr oft sogar gezwungen sein werden, an den bestellten Waren Verluste zu erleiden." (Frankf. Ztg. vom 12. November.)

Ähnliches gilt für den Handel, der dem Inlande Güter zuführt, wenngleich die Verhältnisse hier etwas anders liegen, weil der Kreislauf der Liefer- und Zahlungswerte sich in entgegengesetzter Richtung wie dort vollzieht. Aus den Kriegsverhältnissen im Export ergibt sich eine Beeinflussung der Abnahmefähigkeit und Abnahmelust bei den Exporteuren gegenüber ihren inländischen Lieferwerken, während beim Import die Lieferfähigkeit und Lieferlust der Werke, die er bedient, beeinflußt werden kann.

Ein Einfluß auf die Zahlungsfähigkeit der Außenhandelsfirmen zeigt sich aber auf beiden Wegen, wenn auch im einzelnen Falle in verschiedenem Grade; er ergibt sich bei beiden Handelsrichtungen aus den Störungen des Gleichgewichts (nach Menge und Wert) zwischen Liefer- und Abnahmepflichten und den Möglichkeiten, die für einen Notausgleich in der einen wie in der anderen Richtung gegeben sind. Diese Verhältnisse schlagen sich in einem verstärkten Bedürfnisse nach verfügbaren Mitteln, baren Mitteln, Zahlungsmitteln nieder.

Vom Außenhandel her ergeben sich Einflüsse auf Lieferfähigkeit bzw. -lust einer- und Abnahmefähigkeit bzw. -lust andrerseits auch der Inlandsfirmen[1]). Dazu kommen dann Verstärkungen dieser aus den Verhältnissen des Inlandes selber:

Für viele Geschäftszweige können lagernde Waren in absehbarer Zeit nicht abgesetzt werden.

Arbeiter und Angestellte sind in großer Zahl zum Heeresdienste eingezogen, so daß es nicht möglich ist, im alten Umfange zu produzieren und abzuliefern oder vereinbarte Abnahmetage einzuhalten. Letzteres gilt besonders auch für Behörden.

Zur Befriedigung vor allem des Heeresbedarfs werden, wenn nötig, auch Roh- und Hilfsstoffe beschlagnahmt, wenn auch gegen volle Entschädigung.

Von hier aus machen sich dann neue Einflüsse jener Art auf andere Firmen geltend, soweit sie nicht durch die Verringerung des Geschäfts in vielen Geschäftszweigen einen natürlichen Ausgleich finden.

Enger mit den Zahlungs- als mit den Lieferungsbedingungen hängt das Bestreben zusammen, Preise zu steigern für neue Geschäfte und

[1]) Hier ist auch der Ausfuhrverbote zu gedenken.

diese Steigerung auch auf solche Geschäfte auszudehnen, die schon vor der Kriegszeit abgeschlossen waren.

Eingangs dieser Schilderung findet sich schon ein Hinweis darauf (S. 299).

Die Preisentwicklung für Getreide, Mehl, bestimmte Metalle usw. ist bekannt.

In der Presse ist noch besonders hingewiesen auf Kohlen und Briketts, Militärtuch, Verbandsstoffe, Trauerartikel.

Erhöhte Preise beanspruchen im früher bereits erörterten Sinne erhöhte Mittel. Auch hier muß zwar von vornherein daran gedacht werden, daß in vielen Fällen die Verringerung des Geschäftsumfanges, die Einschränkung des Betriebes infolge des Krieges, ausgleichend wirken wird; doch kann diese Wirkung überall schon deshalb nicht eintreten, weil nicht bei allen Firmen die erwähnte Voraussetzung des Ausgleichs gegeben ist; ferner müssen in all' den Fällen die Preiserhöhungen verschärfend wirken, wo infolge anderer, früher erwähnter Kriegsfolgen die Barmittel vermindert oder in besonderem Maße in Anspruch genommen sind.

Nun folge eine Zusammenfassung des bisher Gesagten unter besonderer Berücksichtigung unsers Themas. Zuerst trat uns vor Augen die Veränderung der Beziehungen der Debitoren zur Barreserve und zu den Kreditoren. Die Eingänge aus Außenständen in Verbindung mit der Reserve reichen nicht mehr hin, um die Gläubiger zu befriedigen. So entsteht ein Bedürfnis nach neuen Barmitteln, das lebhaft verstärkt wird durch die Bestrebungen der Lieferanten, vereinbarte Zahlungsbedingungen zu ihren Gunsten zu ändern oder wenigstens verschärft zu handhaben und bei neuen Geschäften schärfere zu vereinbaren. Hierher gehört dann auch die Störung des Ausgleichs der Forderungen und Schulden gegenüber dem Auslande.

Dann die Veränderung der Beziehungen des Warenlagers zu Kreditoren und Debitoren, zwischen denen es mit der glücklicheren Barreserve als Puffer[1]) steht; Veränderungen vor allem im Wert und in dem Tempo des Umlaufs, so daß mehr Barmittel erforderlich sind. Hierher gehört die Störung des früher erwähnten Ausgleichs zwischen Abnahme- und Lieferungsverpflichtungen im Außenhandel.

Freilich ergibt eine so allgemeine Formulierung nicht ganz das richtige Bild, weil im praktischen Leben die großen Verschiedenheiten in der Beziehung zum Kriege, in den besonderen Verhältnissen und Umständen der einzelnen Firmen während der Kriegszeit, besonders bei dem Beginn des Krieges, die mannigfaltigsten Abweichungen bringen, die die soeben gegebene allgemeine Spiegelung kaum wiedererkennen lassen. Es sei deshalb versucht, wenigstens an großen Unternehmungsgruppen, die Gemeinsames von Bedeutung zeigen, die verschiedene Wirkung des Krieges auf das Bedürfnis nach Zahlungsmitteln, auf die Zahlungsfähigkeit weiter zu verfolgen.

Da ist zunächst eine Eigentümlichkeit der Kriegskrisis zu bedenken, die sie von andern ganz allgemeinen Krisen unterscheidet, wenigstens so lange der Feind den Grenzen des Landes, dem Siedlungsorte der Firmen, fern gehalten bleibt: Manchen Geschäftszweigen gehts, was den Geschäftsgang anlangt, während des Krieges nicht schlechter, sondern besser, wenn nicht wenigstens ebensogut wie in Friedenszeiten. Das wird vor allem bedingt durch die große Bedarfsverschiebung zugunsten des Kriegsheeres. Es trifft allerdings mehr noch die Industrie als den Handel, dessen bare Mittel wesentlich nur dazu sind, um zwischen Kreditoren, Warenlager und Debitoren zu vermitteln, ein lebendiges, sicheres und ergiebiges Verhältnis dieser zueinander zu ermöglichen.

Zwei große Gruppen von Industrie- und Handelswirtschaften zeigen sich so: Eine, bei der die verminderte Zahlkraft, die Verminderung der für die Regulierung laufend verfügbar werdenden Mittel ausgeglichen wird durch die Verminderung der Geschäftstätigkeit, so daß vor allem an Löhnen weniger aufzuwenden ist; dann eine andere, bei der die Betriebe mit gleicher oder gar mit verstärkter Tätigkeit in die oben geschilderten Verhältnisse, die den Barmittelbedarf nach oben beeinflussen, hineingesetzt sind. An jenen Ausgleich ist hier nicht zu denken. Vielmehr ergibt sich noch eine Vergrößerung des Bedarfs an Zahlungsmitteln (für Lohnzahlung, auch Stoffbeschaffung), die sich nach dem Umfange der Betätigung richtet. Schon in den vorbereitenden Abschnitten dieser Arbeit wurde auf ähnliche Verhältnisse in Friedenszeiten, die sich natürlich aus anderer Ursache ergaben, hingewiesen (S. 298). Die Tatsache, daß die Abnehmer in solchen Fällen zum großen Teile Behörden sind, ändert hieran nach alle dem Vorausgeschickten nicht sehr viel.

Die Beeinflussung aus den Verhältnissen der Kriegszeit ist demnach bei der ersten Gruppe ganz anders als bei der zweiten.

Ferner treten hier die früher schon betrachteten drei Möglichkeiten im Verhältnis der Kreditoren und Debitoren zueinander wieder in den Vordergrund; und zwar in Verbindung mit der Frage, die auch bei der zuerst besprochenen Gruppierung schon eine Rolle spielte: ob der Absatz an die Haushaltswirtschaften, die unmittelbaren Verbraucher, durch die Umwälzungen des Krieges ins Stocken gerät und bei welchen Waren.

Den Firmen, die ihre Geschäfte nach der goldenen Regel: „Gegebener gleich genommenem Kredit" in meinem früher erörterten Sinne (S. 298) betrieben haben, würde bei geringer Unregelmäßigkeit im Rückfluß der außenstehenden Forderungen kein Nachteil erwachsen, weil ja mit den Selbstkostenwerten, die im Grunde das erste Glied jener „Gleichung" bilden, die Werte, die Gewinne darstellen, zurückfließen und als eine Verstärkung der Barreserven wirken. Wenn die Verzögerungen und Ausfälle von den Debitoren her nicht sehr zahlreich und hoch in den Beträgen sind, kann sich so ein Ausgleich ergeben. Sind sie jedoch zahl-

[1]) Soweit die Zahlungsfähigkeit in Frage kommt.

reich und groß, so können Barverkäufe aus dem Warenlager das Gleichgewicht retten. Stockt der Verkauf oder wird er ganz unmöglich, so fragt es sich, ob es möglich ist, die Warenwerte oder Debitorenbeträge zu lombardieren, um sie vorübergehend flüssig zu machen. Schließlich bleibt, wenn die Zahlungsfähigkeit voll aufrecht erhalten werden soll, nur der Weg der Herbeischaffung neuer fremder Mittel durch Inanspruchnahme von Personalkredit oder die Zuführung neuer eigener von den Inhabern her.

Überwiegt der genommene den gegebenen Kredit, so ist die Zahlungsfähigkeit schon durch das bloße Stocken des Verkaufs infolge des Krieges bedroht; um so mehr, als sie ja schon in Friedenszeiten von der Möglichkeit eines regelmäßigen Absatzes abhängt; verstärkt wird diese Wirkung durch Abnahmeverzögerungen und -verweigerungen aus früher abgeschlossenen Geschäften. Ausfälle und Verzögerungen beim Eingange der Forderungsbeträge verdoppeln sie. Der Bedarf für eine Vermehrung der Zahlungsmittel ist hier von vornherein außerordentlich dringend und hoch in der Summe.

Auch hier stehen letzten Endes die bei dem ersten Verhältnis schon aufgezählten Mittel zur Verfügung; aber es fragt sich von vornherein, ob sie anwendbar sind oder ausreichen, weil die Basis für neue Kredite nur schmal ist.

Anders, wenn die Umkehrung des zweiten möglichen Verhältnisses gegeben ist: Der gegebene Kredit sei größer als der in Anspruch genommene. Hier ist eine Sicherung gegenüber selbst dem zuerst besprochenen Verhältnisse gegeben, die als Wertbetrag gleich ist dem Unterschiede der Forderungen und Schulden, vermindert um die Verkaufsgewinne, die in ersteren über dem Gegenwerte für die aufgewandten Selbstkosten liegen. Entsprechend ist hier die Lage im Kriege anders als bei 1 und 2. Größere Verzögerungen und Verluste von den Schuldnern her können ertragen werden, und die Erlangung von Kriegskredit ist leichter, weil die Basis hierfür breiter ist.

In diese Abstufung bringen freilich die Absatzmöglichkeiten, die bei den verschiedenen Waren unter dem Einfluß des Krieges in besonderer Weise verschieden sind, wieder eine Mannigfaltigkeit und Buntheit, auch Überschreitungen der Abgrenzung, die durch die versuchte Gruppierung gegeben ist. Es kommt auch darauf an, ob außer den berücksichtigten Vermögensposten andere noch unbelastete vorhanden sind und in welchem Maße sie sich als Kreditsicherung eignen. Auch persönliche Beziehungen spielen eine Rolle.

Dies ist die Lage, der sich die einzelnen Wirtschaften nach dem Ausbruch des Krieges plötzlich gegenübersahen. Es galt ihr gegenüber, das gestörte Gleichgewicht in den Verhältnissen jener Postengruppen aufrecht zu erhalten. Dazu setzte Selbsthilfe ein: In Form einer bewußten Gestaltung der Geschäftsbeziehungen mit dem Ziel, Spannungen im Vermögen, die die Zahlungsfähigkeit beeinträchtigten, möglichst allgemein zu verhüten.

Große Verkaufsverbände erklärten in der Öffentlichkeit, daß sie keinerlei Bestimmungen getroffen hätten, wodurch im Handel ein Zahlungsaufschub ausgeschlossen sei, daß „vertrauenswürdigen Abnehmern seitens der Verkaufsbüros jedes Entgegenkommen gewährt werden dürfte".

Die Vertreter der Schuhfabriken Berlins beschlossen, Zahlungs- und Wechselverbindlichkeiten nach besten Kräften zu erfüllen, bezeichneten es dagegen als verwerflich, wenn zahlungsfähige Firmen die Erfüllung ihrer Verbindlichkeiten von der Gewährung besonderer Vergünstigungen abhängig machen.

Eine Reihe von Firmen hat ihren Abnehmern durch Rundschreiben mitgeteilt, daß sie zu den alten Zahlungsbedingungen auch zur Kriegszeit weiter liefern würde. (Zucker & Co. in Berlin, nach Köln. Ztg. vom 24. August; Eisengroßfirma B. und B. in Düsseldorf und Baumaterialienfirma A. W. A. in Beuel a. Rh., nach Tägl. Rdsch. vom 23. August.)

Die Elektrotechnische Fabrik Rheydt, Max Schorch & Co., A.-G., hat in einem Rundschreiben an ihre Lieferanten erklärt, daß sie ihren Abnehmern gegenüber ihre alten Bedingungen zur Zahlung und Lieferung aufrecht erhalten wolle, wenn sie selbst als Abnehmer ebenso behandelt würde. Darauf hat nicht eine einzige der Lieferfirmen ihre Bedingungen geändert; es wurden vielmehr bereits angekündigte Verschärfungen wieder zurückgezogen (nach Köln. Ztg. vom 1. November).

Von anderen Lieferanten wurde eine Verständigung mit ihren Abnehmern in der Weise gesucht, daß Buchforderungen gegen das Versprechen wenigstens teilweiser Verlängerung der Zahlungsfrist bei Verfall in Wechselforderungen umgewandelt wurden. Die Wechselform bietet eine leichtere Verwertbarkeit für Zahlungszwecke (Krawattenstoff-Fabrikantenverband; Gustav Königsberger & Co. in Krefeld, nach Köln. Ztg. vom 2. November; Alexanderwerk der A. von der Nahmer A.-G. in Remscheid nach Köln. Ztg. vom 1. November). Diesem Wege steht freilich eine auch bei großen Firmen oft anzutreffende Abneigung gegen die Annahme von Wechseln im Wege[1]).

Wieder andere haben die Zahlungsfrist der früher vereinbarten Bedingungen verlängert, daneben einen Anreizskonto neu versprochen, wenn die Schuldner schon nach Ablauf der alten Frist zahlen (bekannte Firma der Aluminium- und Kupferindustrie).

In der gleichen Richtung haben die Vereine und Handelsvertretungen, wie auch die Regierung, mit Ermahnungen und Ratschlägen lebhaft eingegriffen.

So der Verband Sächsischer Industrieller (Franf. Ztg. vom 13. August), die Interessenvereinigung des Werkzeug- und Werkzeugmaschinenhandels (Voss. Ztg. vom 11. August), die sich beide besonders gegen Verkaufsverbände wandten, und die Vereinigung von Banken und Bankiers in Rheinland-Westfalen (Rhein.-Westf. Ztg. vom 12. August), die Klagen aus ihrem Kundenkreise über das Publikum, und andere Abnehmer wie auch über die Behörden bekannt gab.

Ferner: Der Zentralausschuß Berliner kaufmännischer, gewerblicher und industrieller Vereine (Frankf. Ztg. vom 22. August), der sich besonders dagegen wendet, daß geschäftliche Forderungen an Dritte abgetreten werden, damit diese an Stelle des Gläubigers ohne jede Rücksicht auf bisher gewährte Zahlungs- und Lieferungsbedingungen und nötigenfalls im Wege der Klage vorgehen, und weiter gegen die ausnahmslose Entziehung bisher gewährter Kredite oder das ausnahmslose Bestehen auf strikter Innehaltung von Zahlungs- und Lieferungspflichten.

Die Nordwestgruppe Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller (Köln. Ztg. vom 25. August) mahnte, auch in der Kriegszeit Verträge zu achten, den Zahlungsverpflichtungen möglichst wie in Friedenszeiten nachzukommen und Kreditterleichterungen für notleidende Geschäftszweige zu gewähren; unberechtigte Preisforderungen verurteilte sie.

Der Verband Deutscher Großhändler der Nahrungsmittel

[1]) Hiergegen wandte sich die Korporation der Ältesten der Kaufmannschaft in Berlin, um die geschilderten Bestrebungen zu unterstützen.

und verwandter Branchen trat den Verschärfungen der Zahlungsbedingungen durch Lieferantenverbände entgegen. (Voss. Ztg. vom 24. November.)

Der Handelstag hat wiederholt eingegriffen, auch der Kriegsausschuß der deutschen Industrie hat sich für „Aufrechterhaltung der alten Kreditgrundlagen" eingesetzt (Köln. Zeitung vom 28. August).

Auch die Handelskammern und Handwerkskammern haben es an Rundschreiben und, was ungleich wichtiger ist, an Beratungen mit den Kaufleuten und Gewerbetreibenden ihres Bezirks in „Kriegskommissionen", die zu diesem Zweck gebildet wurden, nicht fehlen lassen.

Die Landes- und Reichsbehörden haben diese Bestrebungen gleichfalls unterstützt. So äußerte der preußische Minister für Handel und Gewerbe auf vielfache Beschwerden: Die Forderung von Barzahlung kann unter Umständen gerechtfertigt sein, darf aber nicht ohne Not zu einem allgemeinen Geschäftsgrundsatze erhoben werden.

Soweit die Staatsbehörden selbst als Abnehmer in Frage kommen, wurden folgende Zugeständnisse gemacht (Köln. Ztg. vom 15. Oktober und soweit die Reichspost- und Telegraphenverwaltung in Betracht kommt Voss. Ztg. vom 26. November), die hier in gekürzter Form wiedergegeben werden sollen: 1. Die Anweisung von Rechnungen in Zusammenstellungen, die zur Vereinfachung des Verwaltungsgeschäfts eingeführt ist, darf die Zahlungen an Unternehmer und Lieferer nicht aufhalten; 2. Anträgen auf Abschlagszahlungen ist, soweit angängig, in entgegenkommender Weise zu entsprechen; 3. Bei Anträgen auf Rückgabe der hinterlegten Sicherheit wird es darauf ankommen, ob im einzelnen Falle etwaige Ansprüche des Staates, für welche die Sicherheit haften soll, überhaupt zu erwarten sind.

Bestehen gegen die Rückgabe Bedenken, so wird doch in manchen Fällen durch Umtausch hinterlegter Wertpapiere unter Umständen auch gegen eigene Wechsel, ohne daß Avalierung durch Dritte erfolgt, entgegengekommen werden können. Erscheint eine völlige Rückgabe der Sicherheit im Einzelfalle nicht angängig, so wird eine teilweise Rückgabe in Betracht zu ziehen sein. Auch bei Generalkautionen wird auf Antrag der Hinterleger zu prüfen sein, ob eine Ermäßigung oder ein Umtausch des Sicherheitsbetrages angängig erscheint. 4. Bei neuen Verträgen über Leistungen und Lieferungen darf ferner unter bestimmten Voraussetzungen auch bei einer höheren Vertragssumme als M 10000 von dem Verlangen, Sicherheit zu stellen, abgesehen werden.

Freilich: Eine vollkommene Lösung der Schwierigkeiten konnte auf diesem Wege nicht erzielt werden; doch aber, unterstützt durch den Verlauf der Ereignisse, eine Beruhigung und damit eine Erleichterung der Lage. Um so mehr, als man bei Mahnungen und Ratschlägen nicht stehen blieb, sondern Einrichtungen ins Leben rief, die bestimmt waren, die Beseitigung der Schwierigkeiten von Fall zu Fall zu fördern.

Da sind Einziehungsämter für Kleingewerbe und Kleinhandel, wie in Euskirchen und Neiße und später auch in andern Orten, in Verbindung mit der Handelskammer, der Handwerkskammer, einem Gewerbeverein, aber auch selbständig denkbar [1]).

Die Kleingewerbetreibenden (in manchen Orten auch die Ärzte) übergeben ihre Forderungen alle dem Einziehungsamt. Dies fordert die Kunden zur Bezahlung auf. Zahlen sie nicht, vermittelt das Amt (Abschlagszahlungen), kann schließlich auch gerichtliche Schritte einleiten.

Nach dem Beispiele, das die Ältesten der Kaufmannschaft in Berlin und die Handels- und Handwerkskammer in Mannheim boten, wurden Einigungsämter gegründet, um zwischen Lieferanten und Abnehmern, Unternehmern und Auftraggebern, Gläubigern und Schuldnern auf Antrag zu vermitteln und zur Entscheidung (ebenfalls auf Antrag) ein Schiedsgericht zur Verfügung zu stellen.

„Das Schiedsgericht soll aus drei Mitgliedern bestehen. Zwei derselben müssen Kaufleute oder Gewerbetreibende sein. Sie sollen den verschiedenen Interessenkreisen entnommen werden. Die Bestellung der Schiedsrichter erfolgt durch den Vorstand aus den Mitgliedern des Einigungsamts. Mitglieder des Einigungsamts werden den Gerichten bei der Frage, ob dem Schuldner eine Zahlungsfrist zu gewähren ist, sachverständige Gutachten erstatten. Es wird den Parteien, die sich vor Anrufung des Gerichts an das Einigungsamt gewandt hatten, auf Verlangen eine Erklärung über seine Tätigkeit und seine Auffassung zum Gebrauche vor dem Gericht zur Verfügung stellen. Das Einigungsamt wird sich dem Gericht bereit erklären, ihm die zur Führung der Geschäftsaufsicht zur Abwendung des Konkursverfahrens geeigneten und bereitwilligen Personen zu bezeichnen". Hier zeigt sich die Verbindung mit den durch die Kriegsgesetze geschaffenen Einrichtungen, die später auch in unseren Zusammenhang einzuordnen sein werden.

Soweit wuchs die Besserung der Verhältnisse mit Unterstützung der Interessenvertretungen und Regierungen aus den Beziehungen zwischen Gläubigern und Schuldnern selbst heraus. Außerhalb dieser war das Verhalten der Banken bedeutsam. Es ist unmöglich, daß der Handel seine Verpflichtungen aufrecht erhält, wenn die Banken, die bis dahin gewährten Kredite kündigen oder sperren, oder eine Gewährung weiterer Kredite grundsätzlich ablehnen. Im August sind in der Tagespresse mancherlei Klagen über das Verhalten der Banken laut geworden; außer allgemeinen, die sich ebenso schwer kontrollieren lassen, wie sie leicht entstehen, auch besondere.

Eine Kölner Firma klagt, daß ihr von einer Großbank ohne vorherige Anzeige Guthaben zurückgehalten wurden, weil ein Effektendepot, das ein Akzept der Bank zugunsten der Firma deckt, um etwa 25 % im Werte zurückgegangen sei. (Köln. Ztg. v. 23. August.)

Einer anderen Firma war zur Ausführung größerer Bauten ein Kredit bis zu 50000 M eingeräumt. Dieser war bei der Mobilmachung mit 5000 M in Anspruch genommen. Handwerker, die nach Kriegsausbruch um Bezahlung baten, konnten kein Geld erhalten, weil die Bank den Kredit sperrte.

Weiter wurde in der gleichen Zeit über Kreditverteuerung geklagt. Einer Kölner Firma sollen von einer auswärtigen Großbank die bisherigen Bedingungen aufgehoben, dafür andere mitgeteilt worden sein, die insgesamt Kosten von 14 % jährlich ergaben.

Von den Mannheimer Banken wurde behauptet (Fr. Ztg. v. 26. August), daß sie für Zusatzkredite eine Extraprovision von 1 % für das Vierteljahr berechneten, so daß sich für diese die Zinslast (7 % im Aug.) durch die Provision auf 11—12 % erhöhe. Die Mannheimer Institute haben (Frkf. Ztg. v. 31. August) darauf erwidert, daß diese Provision gefordert werde für die Gewährung von Krediten, die durch die Übernahme von Kriegslieferungen infolge der bar vorzulegenden Rohstoffe und Löhne erforderlich wurden. (Nahrungsmittelindustrie und der mit ihr zusammenhängende Handel, einzelne Teile der Maschinenindustrie und Baumwollspinnereien.) Zu diesem Zwecke hätten die Banken Wechsel zu 6 % diskontieren lassen müssen, die sie zu einem Satz von $2\frac{1}{4}$ bis $2\frac{1}{2}$ % hereingenommen hatten. Die erwähnten Kredite könnten eine so hohe Provision auch tragen, weil sie Geschäfte betreffe, „die regelmäßig in dieser Zeit mit erheblichem Gewinne abgewickelt sind und sich kaum wiederholen".

Ferner sollen die Banken in der Protestation von Wechseln strenger gewesen sein, als es die kriegsgesetzlichen Vorschriften erforderten.

In der Prolongation von Wechseln sollen sie zu zurückhaltend gewesen sein.

[1]) Von Prof. Wygodzinski beschrieben und zur weiteren Verbreitung empfohlen in Köln. Ztg. vom 26. August.

Heute läßt sich die Lage soweit übersehen, daß gesagt werden darf, das deutsche Bankwesen habe sich seiner Kriegsaufgabe gewachsen gezeigt. Daran ändert nichts, daß in einzelnen Fällen mit Recht geklagt worden ist und vielleicht noch geklagt wird.

Das Bankgewerbe sah sich einer außerordentlich schwierigen Aufgabe gegenüber: Die einzelne Bank hatte sich den Kriegsverhältnissen gegenüber zunächst selbst sicher zu stellen und gleichzeitig an der Aufrechterhaltung ihrer Kreditnehmer durch Weiterführung der gewährten Kredite, auch, wenn einerseits nötig andererseits möglich, durch Erweiterung dieser mitzuwirken. Hinzu kam noch die Finanzierung der Kriegslieferungen für das Heer.

Bei dem Verhalten einzelner Banken ist ihre besondere eigene Lage zu berücksichtigen. Ferner muß auch für das Bankwesen die Ungewißheit der ersten Tage und Wochen in Betracht gezogen werden.

Freilich war für die Banken, um dies leisten zu können, der Rückhalt an unserer Zentralnotenbank, der Reichsbank, nötig. Ihre Stellung in dieser Zeit und die Verdienste ihres Präsidenten sind bekannt, so daß in unserm Zusammenhange dieser Hinweis genügt. Sie hat auch unmittelbar in die Kriegskreditpflege eingegriffen, sowohl was die Gewährung von Diskont- wie von Lombardkredit anlangt. Für letzteren bedient sie sich der Einrichtung von Kriegsdarlehenskassen, für welche Bestimmungen gelten, die von denen für die Lombardierung bei der Reichsbank selbst zugunsten der Kreditnehmer abweichen, den Kreis der Waren und Wertpapiere für die Beleihung erweitern.

Ferner ist hier wieder der Kriegskreditbanken zu gedenken, denen Diskontkredit bei der Reichsbank eröffnet ist. Sie haben die Tätigkeit der anderen Banken an einer Reihe von Plätzen ergänzt, in dem sie auch solchen Wirtschaftenden Kredit gewährten, die eigentlichen Bankkredit nicht fanden. In welchem Umfange die Kriegskreditbanken eingegriffen haben oder haben eingreifen müssen, läßt sich zurzeit nicht sagen, weil von ihnen bisher Zahlen nicht veröffentlicht, auch brieflich nicht mitgeteilt worden sind[1]). Die Mannheimer Bankwelt ist stolz darauf, daß ihr Platz ohne eine Kriegskreditbank ausgekommen ist und rechnet sich dies als ein Verdienst an. Es muß dem gegenüber aber vermutet werden, daß bei den Banken sicher nur ein verhältnismäßig kleiner Teil des Kreditbedürfnisses befriedigt worden ist, das in anderen Städten von Kriegskreditbanken versorgt wird. Wo der Rest Deckung gefunden hat, läßt sich jetzt noch nicht übersehen. Die spätere Beantwortung dieser Frage wird uns wahrscheinlich ein gut Stück auf den Boden des Genossenschaftswesens führen.

Zur bankmäßigen Beseitigung der gegen die Zahlungsfähigkeit der Kleinhandels- und Kleingewerbegeschäfte, sowie der Außenhandelsfirmen gerichteten Vermögensspannungen sind besondere Vorschläge gemacht worden, die bisher auch Vorschläge geblieben sind oder nach Lage der Dinge haben bleiben müssen.

Mitte September v. J. regte der Schutzverband der Detaillisten und Gewerbetreibenden Großberlins E. V. (i. B. T.) ein Kreditinstitut für Kleinhandel und Kleingewerbe an, das die Lieferantenforderungen gegen sie unter günstigen Rückzahlungsbedingungen beleihen sollte (mit 50 %). Hierzu wären sicher öffentliche Mittel nötig gewesen. Die bankmäßige Lösung der Schwierigkeiten des kleingewerblichen Kredits ist auch auf dem Gebiete des Genossenschaftswesens im Anschluß an die Preußenkasse und andere Zentralinstitute angebahnt und ins Werk gesetzt.

Mit den Forderungen und Schulden ausländischer Firmen gegenüber inländischen hat es seine besonderen Schwierigkeiten. Da ist ein Institut vorgeschlagen worden, das eine Art vorläufiger Aufrechnung zwischen diesen Forderungen und Schulden zugunsten inländischer Gläubigerfirmen herbeiführen sollte.

Auch „ein gewisser Ausgleich der Auslandsschulden und Auslandsforderungen nur soweit sie deutsche Banken und Bankiers betreffen, durch eine Verrechnung im Inlande" ist angeregt worden.

Ein Plan der Handelskammern Iserlohn und Lüdenscheid zielte darauf hin, mit Hilfe öffentlicher Mittel die festliegenden Auslandsguthaben (Guthaben im Auslande) durch Beleihung für die Kriegszeit flüssig zu machen.

Schon früher (Voss. 24. August) hat Jastrow folgendes vorgeschlagen: Jedermann, der einem Ausländer etwas schuldet, müßte verpflichtet werden, dies bei einer Zentralstelle zu melden; z. B. beim Reichsgericht in Leipzig. Dieser Kataster der Ausländerguthaben müßte jedem Gläubiger zur Einsicht offenliegen. So wäre es deutschen Gläubigern gegenüber dem Auslande möglich, bei Gericht einen Arrest auf Forderungen durchzusetzen, die ihrem Schuldner zustehen.

Inzwischen ist diese Frage durch eine Ergänzung zu dem englischen Gesetz vom 30. Sept., die dem Unterhause am 21./22 November v. J. vorgelegt wurde, in ein neues Entwicklungsstadium getreten. In dieser ist bestimmt, daß Eigentum von feindlichen Ausländern, auch Forderungen (ob alle Forderungen, ist nicht zweifelsfrei) durch einen Vertreter des Staates in Verwaltung genommen werden und zur Befriedigung englischer Gläubiger flüssig gemacht werden dürfen.

Schon vorher hatte der Handelsvertragsverein diesen Gegenstand in einer gemeinsamen Sitzung seiner beiden Fachausschüsse für internat. Rechtsverfolgung und für internat. gewerblichen Rechtsschutz aufgegriffen und seitdem im Rahmen eines Unterausschusses — später unter dem Einflusse des englischen Vorgehens — eingehend weiter behandelt. Das Ergebnis war ein Antrag beim Reichskanzler, baldmöglichst diejenigen Körperschaften, welche als zuständige Zentralvertretungen der beteiligten Handels- und Industriekreise betrachtet werden können, zu einer vertraulichen Konferenz zusammenzurufen, in welcher unter Beteiligung der in Betracht kommenden Reichsämter und Ministerien, darüber zu beraten wäre, ob und in welcher Weise durch staatliches Eingreifen ein Schutz der durch die ausländischen Zahlungsverbote bedrohten Interessen der deutschen Geschäftswelt möglich und durchführbar erscheint.

Inzwischen ist in der Angelegenheit nichts weiter bekannt geworden. So ist die Frage noch ungelöst.

In der bisher geschilderten Weise ist es Deutschland im Gegensatz zu neutralen und feindlichen Ländern möglich gewesen, von einem allgemeinen Moratorium abzusehen. Doch ist der Wunsch nach einem solchen recht oft ausgesprochen worden. Deshalb muß hier näher auf die Frage eingegangen werden: Wie würde ein allgemeines Moratorium gewirkt haben?

Zur Beantwortung dieser Frage müssen wir die früher bereits erörterten Wirtschaftsgruppen wider ins Auge fassen. Zunächst die erste

[1]) Seither sind mir doch von einigen Kriegskreditbanken Mitteilungen gemacht worden: Lübeck wies am Ende des Jahres rund M 100000 gewährte Kredite aus, Dresden rund 1 1/2 Mill. Weitere Zahlen werde ich später mitteilen.

Gruppierung: Bei Firmen, bei denen sich durch die geringere Beschäftigung gegenüber den Verzögerungen und Ausfällen auf der Seite der Debitoren ein Ausgleich ergibt, ist ein Moratorium unnötig. Bei jenen Firmen aber, die infolge des Krieges besonders beschäftigt sind, vielleicht sogar mit der Herstellung anderer Artikel als früher, würde die Spannung im Betriebsvermögen durch ein Moratorium zum großen Teil gar nicht berührt werden; hier müssen neu gewährte Kredite helfen. Die während der Kriegszeit zu erzielenden Gewinne werden über den verbleibenden Rest der Spannung, der aus den Veränderungen im Zahlungsmittelzu- und abfluß sich ergibt, hinweghelfen; dazu wird bei der Arbeit für den Heeresbedarf auch die Verbindung mit den Behörden förderlich sein (Abschlagzahlungen); außerdem können Abnehmer mit scharfem Geschäftsgange ihre Lieferanten eher meistern als andere.

Dann zur zweiten Gruppierung. Hier ist einer Betrachtung der Gruppen folgendes vorauszuschicken: Das Moratorium löst die Beziehungen zwischen Warenlagerwert und Kreditoren, hält dagegen die zwischen Kreditoren und Debitoren, da es nach beiden Seiten wirkt, aufrecht. Da die Kreditbeziehungen durch das Moratorium vorübergehend in ganzer Höhe stillgesetzt werden, ergibt sich kein Raum für weitere Kredite, wenn nicht Zusatzkredite gewährt werden, was nur in besondern Fällen wahrscheinlich ist; es kann nicht das gleiche System kreditierter Summen zweimal übereinander gesetzt werden, ohne daß die Basis eigenen Vermögens verbreitert ist.

So führt das Moratorium zu einem allgemeinen Barverkehr.

Wo der gegebene Kredit dem genommenen gleich ist, wird durch ein allgemeines Moratorium die Firma in der Beschaffung von neuen Waren, in Lohnzahlungen u. a. sofort abhängig vom Verkauf, wenn die Barreserve nicht verhältnismäßig sehr groß ist.

Freilich kann eine Abhängigkeit der Zahlungsfähigkeit vom Verkauf auch ohne Moratorium eintreten, wenn die Verzögerungen und Verluste von den Schuldnern her verhältnismäßig groß sind. Wenn dies zutrifft, gilt, was im folgenden gesagt wird.

Wo der genommene Kredit größer als der gegebene ist, hat ein allgemeines Moratorium allerdings die Wirkung, daß die Abhängigkeit von der Regelmäßigkeit des Verkaufs nicht so groß wie sonst ist. Das unbequeme Verhältnis zwischen Forderungen und Schulden, das die Firma auf den Verkauf von Waren angewiesen sein ließ, ist hier ja ausgeschaltet; es bleibt nur die Abhängigkeit vom Verkauf der Waren, wie sie das Moratorium selbst herbeiführt (vgl. den bereits erörterten Fall).

Wo der gegebene Kredit größer ist als der in Anspruch genommene, wird durch ein allgemeines Moratorium ein Teil der eigenen Mittel, die die Firma besitzt, länger festgehalten, als es sonst geschehen würde. Die Firma wird durch das Moratorium in der Zahlungsfähigkeit ebenfalls sofort auf den Barverkauf angewiesen, während sonst sich Verluste und Verzögerungen ereignen müßten, die den gesamten Unterschied des gegebenen und genommenen Kredits aufzehrten, bevor die Firma in die Lage des Verhältnisses 1 käme. Was dann hier weiter zu sagen wäre, mag bei diesem letzteren nachgelesen werden.

Es zeigt sich, daß ein allgemeines Moratorium nur für die schwächste Klasse der Wirtschaften nützlich ist, daß es aber zweifellos allgemein zu ausschließlichem Barverkehr führen muß, der große Barbestände erfordert, die nur mit Mühe zu beschaffen sind. So wäre die Absicht, die Zahlungsfähigkeit von Vermögensspannungen frei zu machen, nur unvollkommen oder gar nicht erreicht. Die deutsche Regierung hat so das Rechte getroffen, als sie von der Einführung eines allgemeinen Moratoriums absah.

Jenen schwächsten Firmen, für die allein das allgemeine Moratorium tatsächlich einen Schutz dargestellt hätte, mußte auf andere Weise Halt gewährt werden. Das ist geschehen durch die Verordnung des Bundesrats vom 7. August über die gerichtliche Bewilligung von Zahlungsfristen; diese bedeutet eine Art Moratorium auf Antrag des Schuldners, das für ihn den Mangel hat, daß die Ladung vor das für den Gläubiger zuständige Gericht erfolgt, so daß eine gleichzeitige Ladung aller Gläubiger zur Erlangung einer allgemeinen Zahlungsfrist mit großen Schwierigkeiten und Kosten verknüpft ist.

Weiter besteht für Firmen, die durch den Krieg zahlungsunfähig werden, durch Bundesratsverordnung vom 8. August die durch den Schuldner beim Konkursgericht zu beantragende Geschäftsaufsicht zur Abwendung des Konkursverfahrens. Für sie wird erstrebt, daß sie auch auf Antrag des Gläubigers möglich sei. Für A.-G., K. A. G., G. m. b. H. und Genossenschaften sind durch Verordnung vom gleichen Tage die Vorstände, Geschäftsführer, Liquidatoren von der Verpflichtung entbunden, im Falle der Zahlungsunfähigkeit die Eröffnung des Konkurses zu beantragen.

Gegenüber dem Auslande war angesichts der dort erklärten Moratorien auch ein allgemeines deutsches nötig, das durch Verordnungen vom 7. August und, soweit Wechsel in Frage kommen, vom 10. August eingeführt worden ist. Seine Laufzeit endet nach den heute geltenden Fristen mit dem 31. d. Mts.[1]).

Es sind Bestrebungen im Gange, das Moratorium gegenüber einzelnen Ländern aufzuheben und durch eine Reziprozitätsklausel zu ersetzen. So vor allem im Verhältnis zu Österreich und Ungarn; aber auch zur Schweiz und zu Schweden, die den Gegenseitigkeitsstandpunkt schon früher zum Ausdruck gebracht haben.

Soweit Österreich und Ungarn in Frage kommen, hat der Deutsch-Österreich-Ungarische Wirtschaftsverband kürz-

[1]) Am 18. Jan. ist die Frist für Wechsel, die im Auslande ausgestellt sind, um 3 Monate verlängert.

lich einen entsprechenden Antrag beim Bundesrat gestellt. Für die Schweiz ist die Gegenseitigkeit schon in den Beschlüssen [1]) vom 17. August und 4. Dez. angeregt. Schweden nimmt erst neuerdings einen ähnlichen Standpunkt ein.

2. Die Zahlungsmittel.

Zunächst eine Aufzählung dieser. Da sind: Metallgeld, Papiergeld, Noten, Giroanweisungen, Schecks und, soweit das Ausland in Frage kommt, noch Auszahlungen und Wechsel.

Das Papiergeld hat das Ansehen des ausgebenden Staates hinter sich; die Notenausgabe ist durch wirtschaftliche Werte besonders gedeckt: In Deutschland zu einem Drittel in Bar, der Rest durch Wechsel. Giroanweisungen und Schecks setzen Guthaben bei Banken voraus oder Kredite, die den Trassanten eingeräumt und auf Scheck- und Girokonten übertragen worden sind.

So zeigt sich, daß die Zahlungsmittel, die nicht Metallgeld sind, mit dem Kreditwesen des Landes zusammenhängen.

Der Notenumlauf vermag sich den Schwankungen des Bedürfnisses nach Zahlungsmitteln äußerst bequem anzupassen, auch während eines Krieges; weniger das Papiergeld, weil der am Krieg beteiligte Staat ihm allzunahe steht. Giroanweisung und Scheck kann es im Kriege nur geben, soweit die Möglichkeit verbleibt, über die Guthaben oder früher gewährte Kredite bei den Banken zu verfügen. Besonders die Note wird danach geeignet sein, die Elastizität des Barmittelbestandes gegenüber dem Wechsel der Bedürfnisse zu gewährleisten. Wer sich freilich mit seinen Barmitteln loslösen will vom Ganzen, zu dem er gehört, der muß sich aus all den Kreditbeziehungen herausschälen, sich von ihnen freimachen, durch Metallgeld. Das Währungsmetallgeld allein vermag das vollständig.

Aus diesen Sätzen heraus sind alle Ereignisse zu verstehen, die sich an unsere Zahlungsmittel während der Kriegszeit angeknüpft haben: Der Kampf um das Metallgeld; die Bildung von Angstreserven in solchem Gelde; die Änderungen des Bankgesetzes (Notensteuer, Reichswechsel, Goldeinlösung); das Verbot der Goldausfuhr; das Anschwellen der Posten Notenumlauf und Wechselbestand bei der Reichsbank.

Aber eine besondere Frage bleibt zu besprechen: die der Darlehenskassenscheine.

Die Reichsschuldenverwaltung stellt sie aus und übergibt sie der Hauptverwaltung der Darlehenskasse, welche die Verantwortung für die Ausgabe trägt. Von der letzteren Verwaltung darf kein Darlehenskassenschein ausgegeben werden, für welchen nicht genügende Sicherheit geleistet worden ist. Die Scheine werden von den Reichskassen, sowie sämtlichen öffentlichen Kassen der Bundesstaaten zum Nennwert angenommen; im Privatverkehr tritt ein Zwang zu deren Annahme nicht ein.

Bis zum Jahresende waren 1317,2 Millionen ausgegeben, davon befanden sich 871,1 Millionen in der Reichsbank, der Rest im Verkehr.

Bei der Reichsbank gehören sie zur Bardeckung der Noten. Hieraus kann sich eine Annäherung der Noten an Papiergeld ergeben. Reichsanleihe kann von der Beleihung durch die Dahrlehenskassen nicht ausgeschlossen werden. Soweit solche Wertpapiere beliehen werden, besteht für die Darlehenskassenscheine nur die Haftung des Reiches. Um hier vorzubeugen, ist die Beleihung der Interimsscheine der Reichskriegsanleihe durch die Darlehenskassen nicht gestattet worden.

Ähnlich muß es auf die Noten der Reichsbank wirken, wenn unter den Wechseln, die über die Bardeckung hinaus die Sicherheit für die Noten bilden, Reichswechsel oder Reichsschatzscheine enthalten sind. Der Bestand an solchen Wechseln schwankt bei der Reichsbank je nach dem Stande des Anleihegeschäfts des Reiches.

Im Zahlungsverkehr mit dem Auslande hat sich eine besondere Erscheinung herausgebildet: Die eigentümliche Lage der Wechselkurse. In Friedenszeiten sind für die Bewegungen dieser in den Goldpunkten Grenzen gesetzt. Über diese hinaus können sie sich nicht lange und nicht in größeren Beträgen bewegen. Jetzt, während der Kriegszeit, sind diese Grenzpunkte aber aufgehoben: Die Goldausfuhr ist verboten. Die Wechselkurse bewegen sich so frei von den Beziehungen zum Goldverkehr; entscheidend ist nur noch das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage. Dies ist zur Kriegszeit in den neutralen Ländern für Deutschland ungünstig, weil letzteres mehr an erstere zu zahlen als von ihnen zu empfangen hat. So erklärt es sich, daß die Wechselkurse tief unter den unteren Goldpunkt fallen konnten.

Es muß demgegenüber darauf hingewiesen werden, daß der rein wirtschaftliche Wert und der innere Wert einer Sache nicht dasselbe sind, obwohl sie zueinander in Beziehung stehen: Der wirtschaftliche Wert ändert sich, ohne daß der dem Gegenstande tatsächlich innewohnende Wert eine Änderung erleidet. Wie bei Waren, so auch bei Wechseln und den verschiedenen Landeswährungen. Es darf also aus dem Stande der Wechselkurse allein noch nicht auf eine Verschlechterung der Währung geschlossen werden; diese könnte gegeben sein, weil die Kurse weit unter Pari stehen, muß es aber nicht.

Dann eine andere Eigentümlichkeit im Zahlungsverkehr mit dem Auslande: Die ausgleichende Wirkung der Arbitrage ist aufgehoben. Das Nervensystem dieses Teiles kaufmännischer Betätigung, das Netz der schnellen Nachrichtenwege, ist in seiner Wirkung behindert [1]). Dieser Mangel führt zu großen Unterschieden in den Kursen, die für den gleichen Wert an verschiedenen Plätzen notiert werden. Solche Unterschiede können bei der Bezahlung von Schulden Gewinne für den Zahler ergeben. Von Walb-Köln ist hierfür ein Beispiel in den „Mitteilungen des Verbandes Kölner Großfirmen“ sowie in der „Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung“ mitgeteilt.

Übrigens ist in der letzten Zeit eine starke Erholung der Kurse für deutsche Währung eingetreten.

[1]) Beschlüsse des Schweizerischen Bundesrats.

[1]) Dazu die Hindernisse für den intern. Wertverkehr.

3. Die Zahlungsverbindlichkeiten.

Hier wären die Kriegsmaßnahmen zum Schutze der Schuldner zusammenhängend darzulegen. So der Schutz der Kriegsteilnehmer (einschließlich der Eingriffe in den Lauf der Verjährungsfristen), der gerichtliche Zahlungsaufschub, das Moratorium dem Auslande gegenüber, die Geschäftsaufsicht zur Abwendung des Konkursverfahrens.

Doch ist das Wesentliche schon an anderer Stelle gesagt, so daß ich mich hier auf diesen Hinweis beschränken kann[1]).

Kommerzielle Terminologie.

Von Hans Belohlawek, Linz.

Unter dieser Aufschrift spricht Regierungsrat Anton Schmidt in dieser Zeitschrift (Aprilheft 1913) zugunsten einer einheitlichen kommerziellen Terminologie und beklagt es, daß wir in den Handelsfächern teilweise unter deren Ausdrücken Verschiedenes verstehen, teilweise aber auch für eine Sache mehrere Bezeichnungen besitzen.

Es ist allerdings richtig, daß in dieser Beziehung noch keine Einheitlichkeit besteht, wir dürfen aber nicht außer acht lassen, daß wir, abgesehen von Marperger und Büsch, erst seit 1831 in Leipzig die erste reichsdeutsche höhere Handelslehranstalt und seit 1856 in Österreich eine solche besitzen, und daß somit erst von diesem Zeitpunkte von einer mehr wissenschaftlichen Pflege unserer Handelsfächer die Rede sein kann. Bis dahin wurden für die einzelnen im Handel und Verkehr vorkommenden Begriffe nach Belieben Ausdrücke gewählt und viele davon der italienischen, englischen und französischen Sprache entnommen. Und so kam es, daß wir bei Übernahme dieses reichlichen Wortschatzes zwar eine ansehnliche Menge von Ausdrücken, aber keine einheitliche kommerzielle Terminologie besitzen.

Übrigens dürfen wir nicht außer acht lassen, daß es in anderen Fächern nicht um Vieles besser bestellt ist. Es ist allerdings richtig, daß bei ihnen nicht eine lebende, sondern eine tote Sprache — zumeist die lateinische oder griechische Sprache — zur Herbeischaffung der technischen Ausdrücke herhalten mußte und daß deshalb auch viele neuartige, diesen Sprachen nachgebildete Ausdrücke geformt worden sind, welche zumeist eine einheitliche Terminologie bilden; aber dessenungeachtet finden wir auch da noch die mannigfachsten Worte für einen und denselben Gegenstand oder Begriff. Greifen wir beispielsweise die in der Medizin und Drogerie vorkommenden Waren heraus, so erregen die im sogen. Anton vorkommenden Bezeichnungen unser gerechtes Erstaunen. Wer würde beispielsweise unter Kupferwasser das chemische Produkt Eisenvitriol verstehen? Und doch ist dem so. Wie leicht kann durch solche willkürliche Bezeichnungen, die sich nach und nach das Bürgerrecht erworben haben, sich ein Unglücksfall ereignen!

Indessen müssen wir gestehen, daß es bei unseren Handelsfächern nicht gar so schlecht bestellt ist und daß es nicht schwer sein dürfte, hier eine feststehende kaufmännische Terminologie zu schaffen und dies umsomehr, weil wir augenblicklich unter den höheren Handelslehranstalten (Handelsakademien) auch mehrere Handelshochschulen besitzen, deren besondere Aufgabe es eben sein sollte, in dieser Beziehung Wandel zu schaffen.

Und so müssen wir es mit Freuden begrüßen, daß Regierungsrat Schmid mit seinem Aufsatze auch diese Frage in Fluß gebracht hat.

Wenn wir nun die Beispiele, welche er in seinem Aufsatze anführt, betrachten, so finden wir, daß in Fachkreisen schon bei so manchen scheinbar dasselbe bedeutenden Ausdrücken Unterschiede gemacht werden. So ist beispielsweise der Ausdruck „Journal" die Bezeichnung für mehrere Arten von Büchern — was auch unsere Fortbildungsschule bereits weiß — und somit muß zu diesem Worte ein anderes hinzugefügt werden, damit wir darunter jenes Buch verstehen können, das wir damit bezeichnen wollen. Wir unterscheiden demnach das Journal der einfachen Buchhaltung, das der doppelten Buchhaltung und das Tabellenjournal der amerikanischen Buchhaltung. Während es im ersten und dritten Falle das Grundbuch der betreffenden Buchungsmethode bildet, ist es im zweiten Falle ein Sammelbuch, das bereits in Fachkreisen vielfach den richtigeren Namen „Mensuale" oder „Monatsbuch" führt. Prima-Nota heißt bei uns das Grundbuch der einfachen und doppelten Buchhaltung, in das alle jene Geschäfte eingetragen werden, die nicht in der Kasse zu verzeichnen sind. Im deutschen Reiche wird das Buch „Memorial", und zwar mit Recht, benannt, weil in dasselbe nur jene Geschäftsfälle eingezeichnet werden, die nicht in der Kasse, im Einkaufs- und Verkaufsbuche verbucht werden (siehe Braune, Buchhaltung). Auch das Skontrobuch ist ein bestimmtes Buch, aus dem wir die Abrechnung über unsere einzelnen Vermögensbestandteile ersehen können. Und dies ist auch der Grund, warum man im deutschen Reiche unser Saldo Konto „Riskontro" nennt, da wir aus ihm die Abrechnung über unsere unverbrieften Forderungsrechte erfahren können.

Schon Arenz hat in seinem Katechismus der Handelswissenschaft uns eine Erklärung für die verschiedenen Gewichtsabzüge gegeben, die dann in andere Lehrbücher der Handelskunde und des kaufmännischen Rechnens übergegangen ist. Es sind das die Ausdrücke: Tara, Supertara, Gutgewicht, Ausschlag, Lekkage, Besemschon, Fusti, Refaktie, die stets nur eine bestimmte Art eines Gewichtsabzuges bedeuten. Aber auch die Wertabzüge Skonto, Dekort, Diskont (Eskont) und Rabatt haben ihre besondere Deutung, was uns ja die meisten Lehrbücher lehren. Skonto ist der Abzug bei Warengeschäften, bei welchen der Käufer auf die Gewährung des Zieles verzichtet, also sofort beim Kaufe

[1]) Über Zahlungsmittel und Zahlungsverbindlichkeiten ist auch in anderen Zeitschriften und in der Tagespresse schon ausführlich gehandelt. Diese Darlegungen darüber sollen hier nur abrundend wirken.

und nicht erst nach Ablauf der ihm eingeräumten Kreditfrist zahlt. Wird bei einer solchen sofortigen Zahlung auch auf die Zeit Rücksicht genommen, wie es in Wechselgeschäften der Fall ist, so heißt der Abzug Diskont oder Eskont. Den Rabatt gewährt man dem Wiederverkäufer, damit er zum selben Preise die Ware verkaufen kann wie der Erzeuger. Eine ähnliche Wertkürzung ist die Darauf- und Dareingabe, bei welchen schon der Name die Art dieser Wertkürzung feststellt.

Was nun die Ausdrücke Handelslehre, Handelskunde, Handelsbetriebslehre anlangt, so haben wir uns schon an einer anderen Stelle ausführlich darüber geäußert und verweisen die Leser auf dieselbe [1]). Nur das Eine wollen wir hier noch bemerken, daß wir unter Handelswissenschaft den Inbegriff allen jenen Wissens verstehen, das ein Kaufmann sich aneignen muß, um erfolgreich tätig sein zu können und somit zerfällt die Handelswissenschaft wieder in die Handelslehre, Buchhaltung, kaufmännischen Briefstil und in die Kontorarbeiten.

So sehen wir, daß schon in mancher Beziehung vorgearbeitet worden ist und wir wollen daher hoffen, daß der Zeitpunkt nicht allzu fern liegen wird, wo wir auch von einer feststehenden und einheitlichen kaufmännischen Terminologie werden sprechen können. Gut Ding will Zeit haben und ein Übereilen in dieser Angelegenheit würde der Sache eher schaden als nützen.

Wir sehen auch mit großem Vergnügen, daß man mit den vielen unnützen Fremdwörtern, sowie mit dem sogenannten Kaufmannsdeutsch aufzuräumen beginnt, und so dem Handelsmann eine möglichst reine und den Anforderungen der Sprachlehre sich vollkommen anpassende Sprache zu verschaffen bestrebt ist. Wenn sich nun hierzu noch eine einheitliche Terminologie gesellt, so würde dies für unseren Handel nur von großem Vorteil sein. Soll aber dieses Ziel erreicht werden, so müssen alle ihr Scherflein dazu beitragen und nicht Sonderinteressen zuliebe ihre eigenen Wege zu gehen versuchen. Und dies ist insbesondere bei der Angabe der Güte der Waren zu fürchten. Welches Chaos von Ausdrücken wird uns da geboten und wie einfach gestaltet sich dagegen der Verkehr im internationalen Warenhandel, wo man schon des Terminhandels wegen eine einheitliche Bezeichnungsweise für die Güte einer Ware (Qualitätsbestimmungen) feststellen mußte. Was dort möglich ist, muß auch im nationalen Handel möglich sein. Es würde nur die Handelsmoral heben und auch das Vertrauen zum Handelsstande, falls endlich auch in dieser Beziehung eine Einigung erzielt werden könnte. Wir Handelslehrer wollen zwar das Unsere dazu beitragen, um dieses schöne Ziel zu erreichen; wir benötigen aber dazu auch eine werktätige Unterstützung seitens des Praktikers; denn nur durch vereinte Arbeit ist es möglich, auch dem Handel eine solche einheitliche Terminologie zu verschaffen.

[1]) Die Stellung der Handelskunde als Lehrgegenstand innerhalb der anderen Handelsdisziplinen bei Handelsakademien (Österreichische Handelsschulzeitung Juli 1912).

Die einheitliche Deutung der Buchungsvorgänge.

I.

Von Armand Vautrin-Mannheim.

Unter dieser Überschrift tritt Prof. Hanisch, München im Juni-Heft dieser Zeitschrift der Frage näher, ob eine einheitliche Deutung des Buchungssatzes möglich ist. Seine Untersuchungen führen zu dem Ergebnis, daß weder die Personifikations- und die ihr verwandte Einkontenreihentheorie (Geschäftstheorie) noch auch die Zweikontenreihentheorie „eine einheitliche und in allen Fällen anwendbare Erklärung für die Verteilung der Buchungsposten auf die Soll- und Habenseiten der Konten liefern". Er gibt zum Schlusse einen Notbehelf an, das Bedürfnis nach einer einheitlichen Erklärung zu befriedigen (siehe 7. Jahrg., S. 72 d. Zeitschr.) und schließt damit, daß es zu begrüßen wäre, wenn es gelänge, die Zweikontenreihentheorie so zu vervollkommnen, daß sie eine einheitliche und einfache Deutung der Buchungsvorgänge böte.

Eine solche Vervollkommnung ist tatsächlich schon vorhanden in der Art der Zweikontenreihentheorie, wie sie Prof. Nicklisch in einem der interessantesten Kapitel seiner Allgem. kaufm. Betriebslehre [1]) unter der Überschrift „Kapital und Vermögen. Bilanz", S. 53—64, entwickelt hat. In diesen Ausführungen stellt der Verfasser der Kontenreihe des Vermögens die Kontenreihe des gesamten Kapitals (sowohl des eigenen als fremden) gegenüber. (Vergl. Hanisch, der Vermögen ÷ Verbindlichkeiten dem Reinvermögen gegenüberstellt, 7. Jahrg., S. 70 d. Zeitschr.) N.s Untersuchungen klingen in die zusammenfassenden Sätze aus:

„Kapital und Vermögen sind zwei verschiedene Ausdrücke für dieselbe Sache. »Vermögen« meint die Erwerbsmittel in ihrer konkreten Zusammensetzung; »Kapital« bezeichnet nur die Summe ihres Wertes, welche Güter ihn auch verkörpern mögen. Als Vermögen gliedern sich die Erwerbsmittel nach Güterarten, als Kapital danach, *wem* die in ihnen verkörperten Werte gehören. Als Vermögen verkörpern sie die wirtschaftliche Kraft des Unternehmens; in der Gliederung als Kapital kommt zum Ausdruck, wer Rechte an dieses Vermögen hat, ob der Inhaber oder *fremde* und wie weit. Der Begriff des Kapitals, im privatwirtschaftlichen Sinne (Erwerbskapital), hat einen starken rechtlichen Einschlag, der in der Kapitalgliederung seinen Ausdruck findet.

„Aus der Tatsache, daß Geschäftsvermögen und Geschäftskapital zwei verschiedene Ausdrücke für dieselbe Sache sind, ergibt sich ohne weiteres die Bilanzgleichung:

Gesamtvermögen = Gesamtkapital,
Vermögen aus fremdem K. = fremdes Kapital,
Vermögen aus eigenem K. = eigenes Kapital.

„Der Gegensatz dieser Gleichung

Kapital = Vermögen

[1]) Leipzig, Carl Ernst Poeschel.

zieht nicht nur durch die Bilanzen, sondern auch durch die ganze Buchhaltung. Es gibt im Grunde nur zwei Arten von Konten: Kapital und Vermögenskonten." S. 64.

Diese Ausführungen wiederholen sich auch an anderer Stelle des Buches, nämlich in dem Kapitel über Buchhaltung. Dort entkräftet N. den Widerspruch, den sein Begriff „Konten des fremden Kapitals" in Fachkreisen hervorgerufen hat, indem er nachweist, daß die Konten „Kreditoren", „Akzepte", „Depositen", die von andern als „passive" Bestandkonten oder als Konten mit „Minusvermögen" betrachtet werden, nichts anderes als Kapitalkonten sind (siehe S. 215ff.).

Er kommt weiter zu dem Ergebnis (S. 218 und 219), daß „der Dualismus in der Buchhaltung:

Kapital = Vermögen

in einem stark beschränkten Sinne auch auf das einzelne Konto übergreift. Auf der Eingangsseite der Vermögenskonten erscheint das Kapital als Vermögen; über die Ausgangsseite fließt es seinen Quellen wieder zu, sofern es abfließt.

Ähnliches läßt sich von den Kapitalkonten sagen. Auf der einen Seite (rechts) verzeichnen sie die Kapitalbeträge, die dem Geschäftsvermögen aus den verschiedenen Quellen zugeflossen sind, auf der andern (links) die, die zurückgeflossen oder verloren worden sind."

Aus diesen Ausführungen heraus läßt sich der einheitliche Buchungssatz leicht finden, den N. selbst gibt, wenn er im Anschluß hieran schreibt:

„Die Ein- und Ausgänge auf den Kapital- und auf den Vermögenskonten werden gegensätzlich behandelt, weil Kapital „und" Vermögen in der Bilanz gegenübergestellt werden sollen; folglich Buchungssatz:

Eingang auf Vermögenskonten = Soll,
Ausgang „ „ = Haben,
Eingang „ Kapitalkonten = Haben,
Ausgang „ „ = Soll[1]).

Letztere sowohl in den Konten des eigenen wie in denen des fremden Kapitals."

Diese Gedanken spiegeln auch die beiden folgenden Einsendungen wieder:

II.

Von Werner Becker, Neuwied.

Prof. Dr. Hanisch schneidet noch einmal die Frage der Theorie der doppelten Buchführung an.

Ich stimme mit ihm darin überein, daß die Personifikationstheorie bei sehr vielen Konten unverständlich ist und verdunkelt statt erhellt. Ebenso gebe ich ihm recht, wenn er sagt, daß die Einkontentheorie keine einheitliche Erklärung der Buchungsvorgänge liefert.

Aber auch die Zweikontentheorie hat bis jetzt noch keine einheitliche Erklärung der Buchungsvorgänge gefunden. Ich glaube, daß ihr dies ebensowenig gelingen wird wie der Einkontentheorie. Denn eine einzige einheitliche Buchungsregel für alle Konten läßt die doppelte Buchführung überhaupt nicht zu.

Wie die Bilanz zwei Seiten mit zwei ganz verschiedenen, ja entgegengesetzten Postenreihen hat, so muß es auch zwei verschiedene Kontenreihen geben.

Gibt es nun zwei Kontenreihen (Konten für die Aktiven und Konten für die Passiven), die mathematisch-entgegengesetzte Größen verrechnen, so wird die Buchungsregel auch wohl eine doppelte sein müssen.

Soll nun bei einer doppelten Buchungsregel von einer Buchhaltungstheorie im wissenschaftlichen Sinne nicht mehr gesprochen werden können? Meines Erachtens ist der Begriff der Theorie, der nur eine einzige einheitliche Erklärung des Tatsachenkomplexes umfassen soll, zu eng genommen. Von einer Theorie wird immer noch so lange gesprochen werden können, als eine vollständige, restlos aufgehende Erklärung der Tatsachen vorliegt. Dies ist, wie ich glaube nachweisen zu können, bei der Zweikontentheorie (Theorie der zwei Kontenreihen) möglich. Ich möchte daher die Zweikontentheorie mit einer doppelten Buchungsregel für eine wissenschaftliche Theorie halten.

Allerdings bildet die von mir anerkannte Zweikontentheorie zwei andere Kontenreihen als die von Hanisch. Er gliedert

1. Reihe: Konten der Vermögensteile,
Konten der Verbindlichkeiten,
2. Reihe: Konten des Reinvermögens.

Auf Grund dieser Zweiteilung kann Hanisch zu keiner befriedigenden Erklärung der Buchungsvorgänge gelangen. Seine eigene Deutungsweise krankt ebenso an Gezwungenheit wie die der Einkontentheorie. Das kommt daher, daß seine Kontengliederung nicht logisch ist. Der mathematische Charakter der Buchführung verlangt, daß die Konten der Aktivposten von den Konten der Passivposten geschieden werden. Hanisch aber stellt Aktiv- und Passivkonten in die eine Reihe und ihnen gegenüber die Konten des Reinvermögens, das auch passiven Charakter hat. Er sagt dann, daß ein Gegensatz zwischen diesen beiden Kontenreihen bestände. Dies ist aber nur zum Teil der Fall; denn die Konten der Verbindlichkeiten und die Konten des Reinvermögens haben den gleichen Charakter.

Diese falsche Kontengliederung ist meines Erachtens der große Fehler der Zweikontentheorie, wie sie Hanisch und noch viele andere vertreten. Sie ist der Grund, warum die Zweikontentheorie noch nicht zu einer befriedigenden Erklärung der Buchungsvorgänge gelangt ist.

Ich erlaube mir, eine andere Kontengliederung und Buchungsregel vorzuschlagen.

Die Bilanz zeigt auf der linken Seite die Bestände, in denen das im Unternehmen angelegte und werbende Kapital vorhanden ist. Diese sind

[1]) Der Buchdrucker, der die Geschäftsbücher herstellt, weiß nicht, welche Blätter für Kapital-, welche für Vermögenskonten benutzt werden, — ihm ist es gleich; er setzt immer auf dieselbe Seite „Soll", auf die andere „Haben".

für das Unternehmen die positiven Werte, die Aktiva. Die rechte Seite zeigt die Quellen, aus denen das im Unternehmen angelegte und werbende Kapital geflossen ist, wem es gehört. Diese Posten sind für das Unternehmen die negativen Werte, die Passiva. Sie können eigenes und fremdes Kapital sein.

Zur Verrechnung und Überwachung eines jeden Bilanzpostens wird ein Konto errichtet. Die Konten zerfallen daher, der Bilanz entsprechend, in zwei Reihen, in Konten für die Aktiva (Bestandkonten) und in Konten für die Passiva (Kapitalkonten i. w. S.). Die Konten für das eigene Kapital des Unternehmers (das „Reinvermögen") sind die Kapitalkonten i. e. S.

Die Konten entsprechen nun in ihrem Wesen der Bilanzseite, auf der der von ihnen verrechnete Posten steht. Auf den Aktivkonten (Bestandkonten) steht jede Bestandzunahme im Soll, jede Bestandabnahme im Haben. Auf den Passivkonten (Kapitalkonten) steht jede Kapitalzunahme im Haben, jede Kapitalabnahme im Soll.

Daher die doppelte Buchungsregel:

Auf den Aktivkonten kommt jede Zunahme des Postens ins Soll, jede Abnahme ins Haben.

Auf den Passivkonten kommt jede Zunahme des Postens ins Haben, jede Abnahme ins Soll.

Diese Doppelregel erfaßt alle möglichen Buchungsvorgänge.

Diese von mir angeführte Zweikontentheorie mit ihrer Doppelregel läßt auch die Verrechnung des „Reinvermögens" genügend hervortreten. Sie gibt aber auch einfache und klare Richtlinien für eine schulgemäße Einführung in die doppelte Buchführung.

III.

Von K. Talmon-Gros, Heilbronn.

Herr Hanisch bezeichnet es als einen Mangel, daß die Zweikontentheorie die Buchungsvorgänge nicht einheitlich erklären könne. Dies wird keiner Theorie je befriedigend gelingen, da die Doppik dauernd zweierlei Tatsachenreihen verbucht, was im folgenden auseinandergesetzt werden soll. Der einzige „Fehler", den die Anhänger dieser sonst so klaren Theorie bisher machten, besteht meines Erachtens darin, daß sie die Passiva auch als Vermögensteile, nämlich als „negative" Vermögensteile auffaßten, also die Formel $A + P = K$ in den Vordergrund rückten, statt der Formel $A = P + K$ ihre Aufmerksamkeit zu schenken. Die Passiva sind keine Vermögensteile, sondern lediglich Kontrollziffern zu solchen: wenn man für M 5000.— Waren auf Ziel kauft, so ist die empfangene Ware ein Vermögensteil, die entstandene Schuld eine Kontrollziffer hierzu.

Ein weiterer wirklicher Fehler, den bisher nahezu alle Theoretiker begingen, ist in der unrichtigen Anwendung des Begriffs Kapital zu erblicken. Die Buchführung kann unter diesem Begriff nicht gut etwas anderes verstehen und lehren als die Wirtschaftslehre, welche sagt: „Kapital in privatwirtschaftlichem Sinne ist das Vermögen, das von seinem Besitzer zum Zweck des Erwerbs oder der Erlangung eines Einkommens verwendet wird."

In der folgenden Bilanz

Soll — Bilanz — Haben

I. Aktiva:			II. Passiva:		
Gebäude	80000	—	Lieferanten	15000	—
Kasse	4000	—	Akzepte	5000	—
Wechsel	7000	—	Darlehen	30000	—
Kunden	18000	—			
Waren	45000	—			
Einrichtung	2000	—	III. Saldo A—P	109000	—
Fuhrwerk	3000	—	(„Kapital")		
	159000	—		159000	—

sind demnach die Aktiva das wirkliche Kapital, das Erwerbskapital. Der Kaufmann, welcher obige Bilanz auf Grund seines Inventars aufstellt, verwendet Geschäftshaus, Geld- und Wechselvorrat, Kundenforderungen, Warenbestand, Kontoreinrichtung und Fuhrwerk zu Erwerbszwecken. Somit decken sich die Begriffe Vermögen, Aktiva, Kapital; die Aktivseite der Bilanz enthält fraglos das Kapital der Unternehmung. Dieser Anschauung werden bereits Bilanzen gewisser Aktiengesellschaften gerecht, welche ihre Aktiva wie folgt einteilen: 1. Anlagekapital, 2. Betriebskapital.

Betrachtet man nun die Habenseite vorstehender Bilanz, so steht hier nach Einsetzen des Saldos A—P ebenfalls das Kapital der Unternehmung mit 159000 verzeichnet. Diesen Saldo pflegt man in der Buchführung „Kapital" zu nennen. Er ist nicht, wie gezeigt, das Kapital der Unternehmung, sondern nur eine Ziffer, welche die Höhe des Eigenkapitals des Inhabers ausdrückt. Ich nenne daher das Konto für diese Ziffer Eigenkapitalkonto. Nur durch Einsetzen dieser Ziffer aber bekommen wir auf Haben der Bilanz wie auf Soll das Gesamtkapital und nur dadurch kommen wir zur Doppelten Buchführung.

Die Doppik entnimmt nämlich der Bilanz das hier zweimal verzeichnete Kapital und verbucht das Kapital der Sollseite, das *Aktivkapital*, auf Soll der entsprechenden Hauptbuchkonten, dagegen das Kapital der Habenseite, das *Kontrollkapital*, auf Haben der dafür bestimmten Hauptbuchkonten. Ein und dasselbe Gesamtkapital berechnet die Doppik also absichtlich zweimal; nicht zum wenigsten deshalb wird man sie als Doppelte Buchführung bezeichnen. Sie verrechnet aber beide Kapitalformen gerade entgegengesetzt: Aktivkapitalien nach der Regel: Anfangsbestand + Zunahme im Soll, Abnahme im Haben; Kontrollkapitalien nach der Regel: Anfangsbetrag + Zunahme rechts, Abnahme links. Daß man das Gesamtkapital zweimal verrechnet, geschieht nur der größeren Sicherheit und Kontrolle wegen. Darum nenne ich das Kapital Nr. 2 „Kontrollkapital". Ich erhalte zwei Kontenreihen: Konten-

reihe des Aktivkapitals oder Aktivkonten, und Kontenreihe des Kontrollkapitals = Passivkonten + Eigenkapitalkonto. Oben sind die zwei Buchungsregeln für diese Konten schon genannt. Eine „einheitliche Deutung der Buchungsvorgänge" ist weder nötig noch möglich; denn die Doppik bucht absichtlich das Gesamtkapital auf zweierlei Art und weist es dadurch doppelt nach! Bei dieser Auffassung der Dinge braucht man gar nicht besonders zu erklären, warum das Eigenkapitalkonto im Haben eröffnet wird. Noch weniger muß man es „krampfhaft" als Passivum darstellen. Nein, Passiva + Eigenkapital sind zusammen das Kontrollkapital, das absichtlich dem Aktivkapital gegenüber entgegengesetzt verrechnet wird.

Durch Buchungen im „Schematischen Hauptbuch" weist man nach, daß Aktiv- und Kontrollkapital stets dieselbe Höhe haben. Es sind dabei wie bekannt nur 6 Fälle und ihre Verbindungen möglich:

1. Warenkauf gegen bar; Zunahme des Aktivums Waren = Abnahme des Aktivums Kasse; Aktivkapital bleibt unverändert, Kontrollkapital wurde gar nicht berührt.

2. Annahme der Tratte eines Lieferanten. Zunahme des Passivums Tratten = Abnahme des Passivums Lieferanten; Kontrollkapital bleibt unverändert, Aktivkapital spielte nicht herein.

3. Kauf von Waren auf Ziel; Zunahme des Aktivums Waren = Zunahme des Passivums Lieferanten; Aktiv- und Kontrollkapital erhöhen sich gleichmäßig wie das Wasser in verbundenen Röhren.

4. Einlösung einer Tratte; Abnahme des Aktivums Kasse = Abnahme des Passivums Tratten; beide Kapitalien vermindern sich um denselben Betrag.

5. Zinszahlung an uns; Zunahme des Aktivums Kasse, also des Aktivkapitals, Passiva blieben gleich; somit Zunahme des Saldos A—P, also wiederum des Kontrollkapitals.

6. Zahlung von Unkosten = Umkehrung zu 5.

Ein leichtes ist es zu zeigen, daß der Saldo Eigenkapital sich durch Handels- und Fabrikationsgewinn vermehrt, durch Verlust vermindert, ebenso, daß man als Vorkonten hierzu Privat- und Verlust- und Gewinnkonto errichtet und auch letzteres wieder unterteilt. Beispiel: Bezahlung eines Lieferanten mit M 5000.— ÷ 2% Skonto; Abnahme des Aktivums Kasse M 4900.— = Abnahme des Passivums Lieferanten, wodurch Aktiv- und Kontrollkapital gleichmäßig abnehmen. Dazu kommt noch Abnahme des Passivums Lieferanten M 100.— = Zunahme des Eigenkapitals über Konto-Abzüge.

Bei allen diesen Buchungen ist bekanntlich Soll = Haben; aber nur weil man Aktivkapital auf Soll, Kontrollkapital auf Haben eröffnete! Es wird immer wieder die Behauptung aufgestellt, man könne Passiva und Eigenkapital ebenfalls auf Soll eröffnen. Das kann man tun, wenn man obige Gleichung aufgeben will. Dann würden nämlich vorerwähnte Grundfälle 1—4 wie folgt verbucht: Fall 1 und 2 Soll = Haben; dagegen Fall 3 und 4 Soll = Soll und Haben = Haben. Damit wäre aber auf ein gutes Kontrollmittel Verzicht geleistet; man erhielte keine Umsatzbilanz mehr, während eine Saldobilanz hergestellt werden könnte.

Weil man stets Soll = Haben verbucht, muß die Summe der Belastungen gleich sein der Summe der Gutschriften (Monats- und Umsatzbilanzen). Aktiv- und Kontrollkapital aber sind (rein buchmäßig) nur aus der Saldobilanz zu ermitteln. Dabei ist das Aktivkapital = der Summe der Sollsaldi ÷ derjenigen Sollsaldi, welche Verluste bedeuten, das Kontrollkapital = der Summe der Habensaldi vermindert um jene Verlustsaldi! Letztere sind nämlich (im Haben) am Eigenkapital in Abzug zu bringen und darum im Soll zu streichen.

Der Abschluß vollzieht sich mit Hilfe der Begriffe Aktiv- und Kontrollkapital ebenfalls einfach. Ist z. B. am Maschinenkonto abzuschreiben, so vermindere ich das Aktivkapital (gegenüber dem Buchsaldo!) und um den gleichen Betrag das Kontrollkapital (Eigenkapital durch Verlust- und Gewinnkonto).

Ich glaube, auf diese Weise die Zweikontenreihentheorie in etwas vervollkommnet zu haben durch meine *Zweikapitaltheorie.*

10% vom Reinerlös?

Von Georg Obst, Leipzig.

Allerorten werden jetzt Postkarten „zum Besten des Roten Kreuzes", der „Kriegsnotspende" usw. angeboten. Die Verkäuferinnen und Verkäufer tragen oft eine schwarz-weiß-rote Armbinde und führen meist auch einen „Ausweis" mit, in dem seitens des Herstellers oder des Generaldepots usw. bescheinigt wird, daß ein Teil bzw. 10 % des Reinerlöses dieser „patriotischen Postkarten" dem Roten Kreuz oder einer andern Wohlfahrtseinrichtung zufließen. In dem Wunsch, das Rote Kreuz usw. zu fördern, werden diese, oft recht schlecht ausgeführten Postkarten in großen Posten gekauft. Erwecken doch Ausweiskarte und Armbinde den Anschein, als ob der Vertrieb durch die betr. Wohlfahrtseinrichtungen selbst erfolge und diesen daher ein guter Ertrag zufalle. Die Postkarte kostet 10 Pfg., ihr Herstellungspreis dürfte im Durchschnitt kaum 1 Pfg. betragen. Und welche Summe, glaubt der Leser, wird — wenn es überhaupt geschieht — ans Rote Kreuz usw. abgeführt? Ich habe im Auftrage des Roten Kreuzes in Leipzig verschiedene Revisionen vorgenommen und dabei gefunden, daß die Ablieferungssumme für eine mit 10 Pfg. verkaufte Postkarte zwischen $^1/_{30}$ und $^1/_3$ Pfg. schwankt. In einigen wenigen Fällen ist 1 bezw. $1^1/_4$ Pfg. per Stück dem eigentlichen Zweck, für den sie erworben sind, zu Gute gekommen. Eine vorherige Benachrichtigung ans Rote Kreuz hat nur in wenigen Fällen stattgefunden, und auf die „Unternehmer" mußte oft erst ein Druck ausgeübt werden, bis sie

den geringen Teilbetrag ablieferten. Die Berechnung des Reinerlöses wich bei den einzelnen Firmen wesentlich von einander ab, und eine geregelte Buchführung konnte nur selten festgestellt werden.

Eine sächsische Aktiengesellschaft hat für 510 000 Postkarten, die innerhalb von 2 Monaten „zum Besten des Roten Kreuzes" verkauft sind, 172 M abgeliefert, d. h. pro Postkarte $^1/_{30}$ Pfg. Wer für 3 M solcher Postkarten, die den Vermerk tragen: „10% des Reinerlöses werden ans Rote Kreuz abgeliefert" erworben hat, hat damit bewirkt, daß 1 Pfg. in die Kasse des Roten Kreuzes geflossen ist. Wie mag hier wohl der Reinerlös berechnet sein? Die Kalkulation wäre auch für den Privatwirtschaftler und — für den Staatsanwalt interessant.

Diesem Unfug — milde ausgedrückt — ist jetzt die Polizeidirektion in Leipzig scharf zu Leibe gegangen, indem jede derartige Ankündigung von ihr genehmigt und der Ablieferungsbetrag in Prozenten der Bruttoeinnahme angegeben sein muß[1]). Es wäre dringend zu wünschen, daß auch an allen anderen Orten gleich scharfe Maßregeln getroffen und strenge Kontrollvorschriften gegeben werden. Der solide Handel leidet unter solchen Auswüchsen, und den Wohlfahrtseinrichtungen entgehen große Beträge.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Große Haverei.

Von W. Ahrens, Hamburg.

Das Wort „Haverei" oder wie es in der deutschen Geschäftssprache heißt „Havarie", ist von dem arabischen Wort 'awâr = Gebrechen, Beschädigung abgeleitet worden und hat in allen modernen Rechten sowohl für das Verhältnis der Seeinteressenten zueinander als auch für das Versicherungsrecht Bedeutung gefunden. Es bezeichnet nach beiden Richtungen die durch die Schiffahrtsunfälle entstandenen Verluste (Schäden und Kosten) im Gegensatz zu den gewöhnlichen, mit der Reise verbundenen Nachteilen, wie natürliche Abnutzung des Schiffes, Verbrauch der Vorräte usw.

Die Havarie wird eingeteilt in Havarie Große und Havarie Particulaire, oder gut deutsch ausgedrückt, in Große Haverei und Besondere Haverei.

Die Große Haverei umfaßt alle Schäden, Verluste und Aufwendungen, die auf der Seereise eines Schiffes, in Fällen der Not freiwillig gestiftet oder gemacht werden zur Errettung von Schiff und Ladung. Es sollen also Opfer an Schiff oder Ladungsteilen oder an beiden gebracht werden, um die Gemeinschaft vor dem Untergange zu bewahren.

Die Besondere Haverei umfaßt alle durch unvorhergesehene Ereignisse entstandene, also zufällige, nicht durch einen menschlichen Willensakt hervorgerufene Schäden und Kosten; diese zweite Art der Haverei soll uns aber hier nicht weiter beschäftigen.

Die Große Haverei ist ein selbständiges, auf den besonderen Verhältnissen der Schiffahrt beruhendes Rechtsinstitut, das in dem Seerecht aller Länder Aufnahme gefunden hat und das bereits im Altertum im griechischen, rhodischen und römischen Rechte bestand. — Die erste uns überlieferte schriftliche Festsetzung des Havereirechts enthält das römische Recht in der „lex Rhodia de jactu". — In Deutschland hat die Große Haverei im 4 ten Buche des HGB. §§ 700/33 gesetzliche Regelung gefunden; außerdem bestehen internationale Abmachungen: die sogenannten „York-Antwerp Rules 1890".

Auf dem oben genannten klaren, einfachen Grundsatz aufgebaut, hat sich das Wesen der Großen Haverei im Laufe der Zeit unendlich vielseitig gestaltet. Die Kaufleute hörten bald auf, ihre Waren über See zu begleiten; an ihre Stelle trat der Schiffsführer. Ihm liegt also nicht nur die Sorge für die Besatzung ob, er hat vielmehr mit dem Augenblick des Antritts der Reise die Verantwortung für das Schiff und die Ladung übernommen. Es bestehen mithin eine Reihe von Vermögensinteressen, die den Gefahren der See ausgesetzt sind. In Fällen der Not wird dem Schiffer die Entscheidung über Leben und Tod der Einzelinteressen anheimgestellt. — Seine erste Aufgabe ist es, alle ihm anvertrauten Vermögenswerte, sowohl Schiff wie Ladung glücklich in den Bestimmungshafen zu bringen; es besteht also auch eine Gefahrgemeinschaft. Entschließt sich nun der Schiffer im Falle der Not, Einzelnes zu opfern so tut er dies, um sowohl Schiff wie Ladung zu retten. Durch den Schaden, der tatsächlich nur einen trifft, der aber, von allen getragen, weniger fühlbar ist, wird die Rettung aller erreicht. Es entspricht also völlig Billigkeitsgründen, daß ein solcher Schaden von allen unmittelbar Beteiligten (Schiff, Fracht und Ladung) gemeinsam getragen wird. — Das ist das Prinzip der Großen Haverei.

Die Voraussetzung für eine Verteilung der Schäden auf die an Schiff, Fracht und Ladung Beteiligten sind also die folgenden:

1. Für Schiff und Ladung muß eine gemeinsame Gefahr vorgelegen haben; sie muß „imminent, konkret und erheblich" sein.

2. Es muß eine für Schiff und Ladung gemeinsame Gefahr geherrscht haben. — Die Havereiverteilung tritt nur ein, wenn sowohl das Schiff als auch die Ladung, und zwar jeder dieser Gegenstände ganz oder teilweise wirklich gerettet worden ist.

3. Die Rettungsmaßregel muß außergewöhnlich und vom Schiffer vorsätzlich getroffen worden sein.

Das HGB. zählt nun in § 706 7 Fälle der Großen Haverei auf, nämlich: 1. Seewurf, 2. Leichterung, 3. Strandung, 4. Anlaufen eines Nothafens, 5. Verteidigung gegen Feinde oder Seeräuber, 6. Loskauf von Feinden oder Seeräubern, 7. Beschaffung von Geldern zur Bestreitung der Kosten der Auseinandersetzung. — Damit ist aber keine erschöpfende Behandlung eingetreten; es gehören vielmehr alle Fälle zur Großen Haverei, bei denen die eben genannten Voraussetzungen gegeben sind. — Zur Erläuterung sei folgendes Beispiel angeführt. — Bei einem Dampfer, der mit einer Ladung Stückgütern von New York nach Hamburg bestimmt ist, bricht im Englischen Kanal plötzlich Feuer aus, das mit größter Schnelligkeit zunimmt. Schiff und Ladung sind stark gefährdet und es besteht die Möglichkeit, daß, wenn nicht bald Hilfe kommt, die Besatzung das Schiff verlassen und den Flammen preisgeben muß. Der Schiffer, schnell entschlossen, dreht bei und erreicht noch gerade rechtzeitig unter größter Anstrengung der Maschine Dover, wo sofort ungeheure Mengen Wassers in die Räume geschleudert werden. Wenn es nun gelungen ist, des Feuers Herr zu werden und das Schiff sowie die übrige Ladung zu retten, so liegt zweifelsohne ein Fall Großer Haverei vor. — Die gesamten Kosten, die durch das Anlaufen von Dover als Nothafen (Nothafelung) entstanden sind, sowie die durch das Löschwasser verursachten Schäden sind von der Gemeinschaft zu tragen. — Nehmen wir an, der Schaden einschließlich aller Kosten betrüge M 10 000.—, und der Wert der geretteten Gegenstände, nämlich Schiff, Fracht(gelder) und Ladung beliefe sich auf M 90 000.—, so käme mit Rücksicht auf die gesetzliche Bestimmung, daß die Vergütungsberechtigten mit dem ihnen in Großer Haverei vergüteten Betrage ebenfalls zum Beitrage herangezogen werden, ein Gesamtbeitragswert von M 100 000 — in Frage. — Demnach erhielten die einzelnen geschädigten Interessenten 10% von den mit M 90 000.— Beteiligten M 9 000.— und müßten selbst 10% von M 10 000.—

[1]) Bei Ansichtspostkarten wird die Genehmigung nur erteilt, wenn auf der Adressenseite sich der Vordruck befindet: Preis 10 Pfg., 2 Pfg. an . . . . . abgeliefert, bezw. Preis 5 Pfg., 1 Pfg. an . . . . . abgeliefert. Das Geld muß vorher bei der Polizeibehörde eingezahlt werden, worauf diese die Karte mit dem Polizeistempel versieht.

= M 1000.— tragen. — Einen solchen Verteilungsplan nennt man Dispache.

Bei den äußerst verschiedenen Interessen der einzelnen Beteiligten entstand die Notwendigkeit, die Verteilung der Havarie große Schäden unparteiischen Personen zu übertragen. — Diese Unparteiischen, die Dispacheure, sind an vielen Plätzen auf ihre Unparteilichkeit hin vereidigt. In Hamburg besteht seit der ersten Hälfte des 17. Jahrhunderts ein Amt für Dispachierungen, dessen Angestellte Staatsbeamte sind. Außer diesem amtlichen Dispachekontor sind in Hamburg noch private Dispacheure tätig, die das Vertrauen der Assekuradeure und Reeder genießen.

Die zu Anfang in diesem Aufsatze erwähnten „York-Antwerp Rules 1890" sind im Laufe der letzten Jahre von solcher Bedeutung geworden, daß es angebracht ist, einen kurzen Blick auf das Wesen und die Entstehungsgeschichte dieser Regeln zu werfen.

Wenn in einem Frachtvertrage (Charterparty) nichts anderes vereinbart worden ist, so hat die Dispachierung einer Großen Haverei nach dem im Bestimmungshafen geltenden Recht zu erfolgen. Die Verschiedenartigkeit der Seegesetze der einzelnen Länder wurde in den maßgebenden Kreisen bei dem Aufschwunge der gesamten Schiffahrt als direktes Übel empfunden, so daß man vor die Notwendigkeit gestellt wurde, einen Ausweg zu finden. — In der Erkenntnis der Sachlage nahm darum eine internationale Vereinigung von Fachleuten, bekannt unter dem Namen „Association for the Reform and Condification of the Law of Nations" die Angelegenheit in der Hand.

Im Jahre 1860 wurde zu Glasgow die Regelung einzelner Streitpunkte beschlossen. 1864 wurden auf einem Kongreß zu York die sogenannte „York-Rules" aufgestellt, die jedoch keine Annahme fanden. Im Jahre 1877 führten dann die Bestrebungen auf dem in Antwerpen abgehaltenen Kongreß zur Aufstellung von 12 Regeln, den sogenannten „York-Antwerp Rules", die die Hauptfälle der Großen Haverei einer grundsätzlichen Behandlung unterzogen und sehr bald den Eingang in die Versicherung- und Frachtverträge fanden. — Immerhin war es nicht zu vermeiden, daß sich im Laufe der Jahre Lücken und Mängel zeigten, die beseitigt werden mußten. — Im Jahre 1890 nahm der Verein in Liverpool eine Revision vor und übergab die jetzt geänderten Regeln der Öffentlichkeit unter dem Namen „York-Antwerp Rules 1890", wie sie in unverändeter Weise bis auf den heutigen Tag bestehen.

Die „York-Antwerp Rules 1890" bestehen aus 18 Regeln, die wegen ihres klaren Wortlautes leicht verständlich sind. — Wenn nun berücksichtigt wird, daß über das Recht der Großen Haverei Bände von Kommentaren geschrieben worden sind, so leuchtet ohne weiteres ein, daß diese Regeln nur einen äußerst geringen Teil der Großen Haverei behandeln. Sie entscheiden lediglich einige praktische besonders wichtige und bestrittene Fragen und sind im übrigen nur als eine Ergänzung des sonst geltenden Landes-Haverei großen Rechtes anzusehen. Die Regeln sind aber im Laufe der Zeit unter den Beteiligten sehr beliebt geworden und haben Aufnahme in Charterpartien, Konnossementen und Versicherungspolicen gefunden.

Die Hebung des Handels kleinerer Exporteure und Fabrikanten nach dem Auslande.

Von Friedr. Freise.

Eine langjährige Tätigkeit als Exportkorrespondent und enge Beziehungen zu verschiedenen Kreisen von Exporteuren und Verbrauchern haben dem Verfasser die Grundlagen zu den nachstehenden Darstellungen gegeben. Wenn sich die Beobachtungen auch nur auf einen bestimmten Teil des Auslandes, nämlich den Osten und Süden Südamerikas, beschränken, dürften die aus ihnen zu ziehenden Schlüsse wohl ohne Schwierigkeiten auf andere Gebiete zu übertragen sein. Das Schwergewicht der Betrachtung legte Verfasser auf die Verhältnisse kleinerer oder mittlerer Fabrikanten, weil es gerade für diese am schwierigsten ist, im Exportgeschäft festen Fuß zu fassen, da sie dieses (unbegründeterweise) nur mehr gelegentlich pflegen und es ihnen meistens an einer durchgreifenden Organisation des Außenhandelsgeschäftes fehlt. Von einer Behandlung derjenigen Fragen, deren Lösung von den Regierungen in Angriff zu nehmen ist, wie das Konsularwesen und seine Umgestaltungsmöglichkeiten zum Besten des Außenhandels, wurde hier Abstand genommen.

Unter den ältesten Mitteln, die Handelsbeziehungen zwischen zwei Gebieten oder Völkern zu pflegen, haben wir wohl die Musterlager zu zählen, die in der Urform schon bei den Phöniziern zu finden sind und die in der Ausgestaltung als Meßmusterlager für einige Branchen bis auf den heutigen Tag wenigstens einen Teil ihrer ehemaligen Bedeutung bewahren konnten; ihnen schließen sich die Ausstellungen von Fertigerzeugnissen an, die ja in der modernsten Form der schwimmenden Ausstellungen über See gegangen sind und darin einen hinsichtlich der Wirksamkeit noch nicht vollständig beurteilbaren Zuwachs zu den gerade in Zeiten geschäftlicher Mattheit besonders propagierten Heilmitteln gegen schwachen Geschäftsgang erfahren haben.

So wenig auch an diesen Einrichtungen und ihrer WIrksamkeit hier eine Kritik geübt werden soll, will es dem Verfasser doch scheinen, als ob sie für den kleinen oder mittleren Fabrikanten und Exporteur nicht den hinreichend wirkungsvollen Erfolg zeitigen könnten, gerade weil der nur mit einem oder wenigen Artikeln auf dem Weltmarkte erscheinende Exporteur unter der Fülle der von den Großen und Größten hinausgebrachten Artikeln direkt verschwindet. Weshalb soll aber der Kleine überhaupt von dem Außengeschäfte ausgeschlossen bleiben oder im besten Falle sich mit der Schutzgenossenschaft eines großen Hauses begnügen müssen, das seinen Artikel mehr oder weniger intensiv „mitvertritt"?

Weshalb soll der kleinere oder mittlere Exporteur oder Fabrikant nicht selbst seine Kundschaft am ausländischen Platze aufsuchen? Wird es ihm nicht möglich sein, selbst aus den am Außenplatze gezahlten höheren Preisen und zugleich aus den daselbst mit seinen Artikeln zu gewärtigenden Erfahrungen zu unmittelbarem eigenen Besten für zukünftige Geschäftsgestaltung Nutzen zu ziehen?

Für den vereinzelt auftretenden wird allerdings nur für gelegentliche Geschäfte kleineren Umfanges Raum übrig bleiben, dagegen wird es einer Vereinigung von Interessenten der verschiedenen Klassen erreichbar sein, Beachtenswertes zu leisten, wenn sie in ihrer Vereinigung den Einkäufer aus dem Auslande nicht dort aufsuchen, wo er eventuell hinkommen kann, d. h. im Exporthafen, sondern dort, wo er zunächst hingehen muß, um seinen Bedarf zu befriedigen, d. h. im Hafen oder gar am größeren Binnenplatze des Auslandes. Wenigstens in den dem Verfasser näher bekannten Teilen von Südamerika zählen die mit den leistungsfähigen Großverkehrsmitteln erreichbaren Plätze nach Dutzenden, wo die Platzfrage für die Errichtung eines Sammellagers noch mit geringen Schwierigkeiten gelöst werden kann; beim Zusammenschluß geeigneter Gruppen von Interessenten sind die Kosten der Vorbereitung und der Installierung einer derartigen Operationsbasis nicht unerschwinglich hoch zu finden, wenn erst die erheblichen Vorteile in die Wagschale geworfen werden.

Sehr erheblichen Nutzen würde eine vorbereitende Studienreise in das zu bearbeitende Gebiet versprechen, indem sie dem lediglich beobachtenden, nicht aber Propaganda- oder Verkaufszwecke verfolgenden Besucher ein Bild von der Tätigkeit der Konkurrenz und der hinsichtlich derselben in den Verbraucherkreisen herrschenden Meinung vermittelt, ihn aber außerdem über alte und altertümliche Routinen unterrichtet, auf deren Überwindung durch neue Einrichtungen und Verfahren es manchmal allein ankommt, wenn es gilt, mit einem neuen Artikel den Markt zu erobern.

Nach dieser Vorbereitung des Arbeitsfeldes hat dann die systematische Bearbeitung einzusetzen, die sich nicht nur auf die althergebrachten Hilfsmittel der geschriebenen Propaganda stützen darf, sondern auch, selbst dem kleinen Verbraucher, wo immer es angängig ist, den angebotenen Artikel vorführen muß. Gerade auf dem Gebiete des Maschinenvertriebes — den Ausdruck Maschine in der weitesten Bedeutung des Wortes genommen — gibt es eine Reihe von kleineren und mittleren Fabrikanten eines bestimmten Spezialartikels, welchen es ein Leichtes sein könnte, den Interessenten sozusagen in seinem eigenen Hause aufzusuchen, anstatt ihn bei sich zu erwarten. Verschiedene sich mit dem Vertriebe von landwirtschaftlichen Maschinen befassende

Firmen unterhalten ja bereits im Auslande Demonstrationsbetriebe, in denen sie ihren Käufern einzelne Typen ihrer Erzeugnisse in ihrer Arbeitsweise vorführen. Leidet dieses Verfahren aber gerade in dem einzigen Gebiete, in dem es sich hat Anwendung verschaffen können, an dem Übelstande, daß man zu einer gegebenen Zeit nicht alle den verschiedenen Phasen des Landbaus entsprechenden Maschinen gleichzeitig vorführen kann, so ist für weite Gebiete des Maschinenvertriebes der Demonstrationsbetrieb, dafern die Unterhaltung eines Versuchsfeldes nicht außer jedem Verhältnisse zu dem zu erwartenden Absatze steht, schon um des einen Umstandes willen von unschätzbarem Vorteile, weil er dem Interessenten den namentlich bei neuen Verfahren und Einrichtungen oft genug zu hörenden Einwand: „Ich würde schon kaufen, wenn ich die Maschine usw. nur erst arbeiten sehen könnte," aus dem Munde nimmt.

Ist eine Vorführung in natura nicht möglich, so sollte von einem sehr wirksamen und dabei relativ billigen Demonstrationsmittel weitere Anwendung gemacht werden, dessen man sich bisher kaum bedient hat, des kinematographischen Apparates, unter dessen schon heute zu großen Massen angeschwollenen „technischen" Films beachtenswerte Ansätze zu Darstellungen von Fabrikationseinrichtungen vorhanden sind, die allerdings wegen des zu allgemeinen Zweckes, für welche das Filmmaterial gewonnen wurde, für die hier in Betrachtung stehenden speziellen Bedürfnisse unverwertbar sind. Hierfür muß das Filmmaterial über Zusammensetzung der Maschine und wenn möglich das Gewicht der einzelnen Teile, die verschiedenen Möglichkeiten der Aufstellung und Kraftzuleitung, die Arbeit der Maschine und die Erzeugnisse, die etwa vorkommenden Störungen und ihre Behebung durch die an Ort und Stelle verfügbaren, oft nur einfachen Hilfsmittel, Vorteile der neuen Anordnung gegenüber alten Verfahrensarten in technischer und wirtschaftlicher Beziehung ausführliche Angaben, bzw. Darstellungen bringen.

Daß neben dieser Demonstrationsweise die Bearbeitung des Käuferkreises durch ein erstklassiges Katalogmaterial in der Landessprache mit tunlichst genauen Gewichts- und Maßangaben und der Information über die Transportierbarkeit von Waren dort wo Landwegbeförderung mit Tieren in Betracht kommt, einhergehen muß, bedarf keiner weiteren Ausführungen.

Es mag auf den ersten Blick erscheinen, als ob ein derartiges Demonstrationsverfahren nur von den allergrößten Häusern in die Tat umzusetzen sei und als ob die Maschinenindustrie allein davon Nutzen zu ziehen imstande sei. In der Tat hat dieser Zweig des Exporthandels am ehesten Aussicht auf greifbare Ergebnisse aus der Neuheit, namentlich wo es sich um Absatz von Holzbearbeitungsmaschinen, Kalksandsteinfabrikationseinrichtungen, Mühlen und andere Zerkleinerungsanlagen, landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten handelt. Aber auch Produzenten von Stickereien, Luxusartikeln, Kunstkeramik, Metallwaren, Hotel- und Haushaltungsbedarfsartikeln, Badeanlagen, Beleuchtungsartikeln, Serum- und Bakterienpräparaten, Farben, Bürobedarf, Wäschereinigungsanlagen, Schallplatten, Grammophonen, Spieldosen usw. vermögen von dem angedeuteten Verfahren zu profitieren. Notwendig ist dazu, daß die Gruppierung der Fabrikanten und Exporteure so vorgenommen wird, daß für jede Gruppe im allgemeinen derselbe Interessentenkreis in Betracht kommt, weil so die Beschaffung und Verwertung des Propagandamaterials leichter und billiger wird. Daß sprachen- und fachkundige gründlich arbeitende Propagandisten unerläßlich sind, ist offensichtlich; die daraus erwachsenden erheblicheren Auslagen machen sich aber, abgesehen von der Verteilung auf eine Reihe von Schultern, auch durch die eben angedeutete Gedrängtheit der „Ausstellung" gegenüber den Erfordernissen eines Demonstrationsfeldes mehr als bezahlt. Die Existenz eines Musterlagers, bzw. Demonstrationsraumes, wird sogar durch die vorgeschlagene Propaganda sehr günstig beeinflußt, indem der Interessent, der selbst weit ab von der Stätte des Lagers mit Hilfe der kinematographischen Reklame erreicht werden kann, wenn einmal seine Aufmerksamkeit erregt ist, zur Einholung weiterer Informationen, bzw. zur Inanspruchnahme des Kollektivlagers schreiten wird.

Inwiefern die hier vorgeschlagene Art der Erreichung des Interessenten in die Praxis umgesetzt werden kann, wurde vom Verfasser in einer dreimonatigen Reisetätigkeit untersucht, welche für einen Einzelartikel von sehr beschränktem Markte in einem relativ schwach bevölkerten Staate Brasiliens unter einer recht wenig kaufkräftigen Konsumentenkategorie und ohne vorherige Anknüpfung persönlicher Beziehungen, also unter absichtlich schwierig gewählten Bedingungen unternommen wurde; das Ergebnis war eine recht ansehnliche Reihe von Anfragen und Bestellungen auf den vorgeführten Artikel, die Verfasser erledigte oder weiterleitete. Der Versuch wurde wegen anderweitiger Inanspruchnahme des Verfassers abgebrochen, nachdem er seine Realisierbarkeit bewiesen hatte.

Schon an den Konzentrationspunkten des Deutschtums im Auslande versuchsweise ins Leben gerufen, dürfte die hier vorgeschlagene Geschäftsführung — Zusammenschluß der Fabrikanten zur Errichtung eines Lagers, Bearbeitung des Käuferkreises in Gruppen, die nach dem Warenbedarf abgegrenzt sind, ausgiebige Verwendung der Lichtbilddemonstration unter Mitwirkung erstklassigen Katalogmaterials, in welchem ebenfalls der Grundsatz der Kollektivpropaganda durchzuführen ist — ihres Erfolges sicher sein und die auf ihre Installierung verwendeten Kosten schnell und reichlich hereinbringen.

Frage:
Wie sind Lieferanten-Rechnungen zu behandeln?

In den meisten Geschäften ist es Brauch, daß die eingehenden Lieferanten-Rechnungen zunächst in ein Fakturenbuch kurz eingetragen und von dort auf die einzelnen Lieferanten-Konten in das Kontokorrentbuch übertragen werden. Ebenso umständlich erfolgt die Buchung der Zahlungen. Diese Abschreiberei der Rechnungen und zahlreichen Buchungen haben eigentlich nicht den geringsten praktischen Wert, denn ist die Sendung angekommen und dieselbe mit der Rechnung übereinstimmend befunden worden, so sollte es genügen, wenn letztere in ihrem Gesamtbetrage weiter verbucht wird.

Die Frage ist nun, welche Einrichtungen haben sich hierfür in größeren Betrieben bewährt, die monatlich 500 bis 1000 Lieferanten-Rechnungen erhalten, sie auch zusammen nach einem Monat durch Sammel-Postscheck und Bank begleichen, außer dem bekannten Verfahren, daß die Rechnung erst nach Zahlung direkt auf die Sachkonten gebucht werden.

Rundschau.

Bergbau.

Der preußische Fiskus hat nach langen Verhandlungen die ausgedehnten Braunkohlenlager bei Bitterfeld, Niemegk und Mühlfeld käuflich erworben. Es handelt sich um ein Gebiet von über 3000 Morgen. Der Preis für den Morgen beträgt durchschnittlich M 1500, so daß sich die Gesamtkaufsumme auf etwas über 4 Mill. M beläuft. Die Kohlenmächtigkeit beträgt 11 m, die Decke etwa 17 m. Der Erwerb ist deshalb von besonderer Wichtigkeit, weil die Kohlenförderung im Tagebau betrieben wird und damit die Lieferung für das zukünftige Kraftwerk in Wittenberg unter allen Umständen gesichert ist. Der Transport der Kohlen nach Wittenberg soll später durch eine vom Staat zu erbauende Schleppbahn erfolgen.

Ein neues Blei- und Zinkerzbergwerk. Der Gewerkschaft Cäcilie in Gemünd (Eifel) ist unter dem Namen Wilhelmine I das Bergwerkseigentum in den Gemeinden Trittscheid, Tettscheid und Brockscheidt im Kreise Daun verliehen worden. In dem Mutungsgebiet, das einen Flächeninhalt von 2 Mill. qm hat, sollen Blei- und Zinkerze in großen Mengen vorhanden sein. Es soll dann auch demnächst ein Betrieb zur Förderung der Erze in der dortigen Gegend eingerichtet werden.

Fusionen.

Die Kölner Versicherungsfusion. Zwischen der Kölnischen Feuerversicherungsgesellschaft Colonia und der Kölnischen Unfallversicherungs-Aktiengesellschaft

wird eine völlige Fusion durchgeführt. Die vereinigten Gesellschaften werden in Zukunft mit einem zu 25 Proz eingezahlten Aktienkapital von M 15 000 000 arbeiten und über bilanzmäßig ausgewiesene Rücklagen von rund M 30 000 000 außer dem Aktienkapital verfügen.

Brauereifusion in Hamburg. Die Holstenbrauerei hat die Vereinsbrauerei Hamburg-Altonaer Gastwirte aufgenommen und zu diesem Zweck ihr Kapital um M 2 100 000 auf M 4 600 000 erhöht.

Amerikanische Bankfilialen im Ausland. Die National Citybank beschloß, zur Förderung des Außenhandels die Errichtung von Zweigbanken im Ausland. Diese werden zunächst in Rio de Janeiro und Buenos Aires, später vielleicht auch in Paris errichtet werden. Das neue System der Reservebanken ermöglicht diese Ausdehnung des Bankgeschäftes.

Deutsche Bank. Die Deutsche Bank Filiale Frankfurt zeigte an, daß sie in Offenbach unter der Firma Deutsche Bank Zweigstelle Offenbach eine Niederlassung eröffnet hat.

Englische Bankenfusion. Vor ungefähr zwei Monaten hat Lloyds Bank durch ihre Fusion mit der Wilts and Dorset Bank die London, City and Midland Bank, was die Höhe der Einlagen anbelangt, überholt. Die nunmehr erfolgte Ankündigung, daß letztere die Metropolitain Bank of England and Wales übernimmt, bringt jedoch das von Sir Edward Holden geleitete Institut wieder an die erste Stelle zurück. Auf der Basis der Ende Mai-Ausweise vergleichen sich die Ziffern der beiden Kombinationen nunmehr wie folgt:

	London City & Midland	Lloyds
Depositen etc.	£ 105 936 400	£ 105 210 059
Akzepte	£ 7 404 000	£ 4 019 930
Bar	£ 17 254 000	£ 16 864 333
Kurzfristige Vorschüsse	£ 12 916 967	£ 11 012 808

Wenn die Fusion durchgeführt ist, wird das nominelle Aktienkapital der London, City & Midland Bank sich auf Lst. 28.2 Millionen belaufen, von denen Lst. 22 944 000 emittiert sind und zwar mit Lst. 2½ Einzahlung per Lst. 60-Aktie, d. h. Lst. 4 780 000 eingezahltem Kapital. Der Reservefonds wird sich auf Lst. 4 Millionen stellen.

Eisenbahnen.

Am 1. Juli ist eine weitere 100 km lange Teilstrecke der Bagdadbahn von Djerablisse am Euphrat nach Tel Abiad eröffnet worden.

Hochschulnachrichten.

Handelshochschule Berlin. Der Geh. Regierungsrat Dr. Georg Eger verschied am 29. Dezember im Alter von 66 Jahren. 1880 zum Mitglied der Eisenbahndirektion Breslau ernannt, blieb er in seinem Amt bis zur Reorganisation der Eisenbahnverwaltung im Jahre 1895, mit der er aus seiner amtlichen Tätigkeit schied, um in Berlin seinen wissenschaftlichen Neigungen zu leben. 1879 erschien die erste Auflage seines deutschen Frachtrechtes in 3 Bänden, die den Namen „Fracht-Eger“ allgemein bekannt machte. Zu nennen sind ferner: das preußische Eisenbahnrecht, die Kommentare zum Enteignungsgesetz, zum Kleinbahngesetz, zum Bahneinheitsgesetz, zum Eisenbahnhaftpflichtgesetz, zur Eisenbahnverkehrsordnung, zum internationalen Übereinkommen über den Eisenbahnfrachtverkehr und zum Kraftfahrzeuggesetz — alles Werke, die bis in die neueste Zeit in mehrfachen Auflagen erschienen sind. Seit Begründung der Handelshochschule Berlin war Eger dort Dozent für Eisenbahn- und Postrecht, und wegen seines Wissens und seines vornehmen Charakters war er bei seinen Kollegen und seinen Schülern hoch geschätzt.

Dr. S. Berliner, Professor für Handelstechnik an der Universität Tokio, befindet sich, wie uns sein Vater, Herr Handelsschuldirektor Manfred Berliner in Hannover, mitteilt, im japanischen Kriegsgefangenenlager auf der Insel Shikoku.

Carl Helfferich — Staatssekretär im Reichsschatzamt. Mit großer Freude wird es allseitig begrüßt werden, daß man in dieser schweren Zeit einen erfahrenen Bankpraktiker, und zwar einen Mann, der sein Können und Kennen auf verschiedenen Posten so erfolgreich gezeigt hat, mit der Leitung des Reichsschatzamtes betraut. Helfferich hat sich bereits in jungen Jahren durch seine wissenschaftlichen und auch so gemeinverständlichen Arbeiten über Währung und Geld einen hervorragenden Namen gemacht. Einen Extrakt seiner Arbeiten gibt sein Aufsatz über „Geld“ im „Buch des Kaufmanns“, da er als das Beste gilt, was auf verhältnismäßig kleinem Raum über Geld und Währung geschrieben ist.

Kriegsmaßnahmen.

Die Entziehung des Notenprivilegs der Belgischen Nationalbank. Der Belgischen Nationalbank ist der Notenprivileg entzogen und der Société Générale de Belgique verliehen worden. Das Generalgouvernement von Belgien begründet die Maßnahme wie folgt:

„Die Belgische Nationalbank hat auf Beschluß des belgischen Staatsministeriums vom 26. August 1914 ihren gesamten Metallbestand, eine große Menge zur Ausgabe fertiger Noten, ihre Notenklischees und Notenstempel, ferner die bei ihr deponierten Werte des Staates, die von Privaten als Kaution für den Staat hinterlegten Werte sowie die Wertpapiere der Caisse Générale d'Epargne et de Retraite nach London gebracht. Eine mit Zustimmung der deutschen Regierung nach London entsandte Kommission, bestehend aus Mitgliedern des Verwaltungsrats der Nationalbank, die einen Teil dieser Werte nach Brüssel zurückbringen wollte, erhielt von der Bank von England, bei der die Werte deponiert sind, den Bescheid, daß sie sich mit dem belgischen Finanzminister in Le Havre ins Einvernehmen setzen solle. Der belgische Finanzminister aber erklärte, daß er sich die Verfügung über die in England befindlichen Metallvorräte, Noten und Klischees der Nationalbank vorbehalte.

Die Nationalbank hat ferner im Widerspruch mit ihren Statuten, die die Gewährung von Blankovorschüssen untersagen, der belgischen Regierung große Summen ohne Deckung vorgeschossen. Der belgische Finanzminister hat diese Vorschüsse in Anspruch genommen mit der wörtlichen Begründung, daß sie ‚den Charakter einer Requisition trügen, der die Bank zu gehorchen habe, obgleich sie ein Privatinstitut sei‘. Das Verhalten der Nationalbank und des Finanzministers ist wider Recht und Gesetz. Es verletzt die von der belgischen Regierung der Nationalbank gegebene Verfassung auf das schwerste und stellt das Land vor eine große Gefahr, denn der belgische Finanzminister könnte den Metallvorrat der Bank, diese Reserve der Volkswirtschaft, direkt oder indirekt zu Kriegszwecken verwenden. Dadurch würde die Grundlage des Notenumlaufs von rund 1600 Mill. Fr. erschüttert werden. Alles dieses bedroht die Lebensinteressen der belgischen Bevölkerung auf das schwerste. Die deutsche Regierung steht vor der Möglichkeit, daß die belgische Regierung Noten eines im okkupierten Gebiete Belgiens befindlichen Instituts zur Unterstützung feindlicher Handlungen gegen die deutsche Regierung ausgibt.

Aus all diesen Gründen sehe ich mich gezwungen, der Belgischen Nationalbank das Recht zur Notenausgabe zu entziehen und den Gouverneur sowie den Staatskommissar dieses Instituts abzurufen. Die rechtmäßig ausgegebenen Noten der Nationalbank behalten Zwangskurs. Um das Wirtschaftsleben des Landes vor einer Katastrophe zu bewahren, habe ich dem ältesten belgischen Bankinstitut, der Société Générale de Belgique, das Notenprivileg erteilt. Die Noten dieses Instituts erhalten Zwangskurs. Das Notendepartement der Société Générale de Belgique wird die Möglich-

keit haben, in voller Freiheit und auf solidester Grundlage die Bedürfnisse von Handel, Industrie und Landwirtschaft zu befriedigen. Sie wird den Abbau des Moratoriums herbeiführen helfen.

Die Zivilverwaltung wird gemeinsam mit der Société Générale de Belgique insbesondere auch die Frage untersuchen, welche Schritte eingeleitet werden können, um den Besitzern der Einlagen bei der Caisse Générale d'Epargne et de Retraitre und diesem Institut selbst zu ihrem Eigentum wieder zu verhelfen, das gegenwärtig widerrechtlich in der Bank von England festgehalten wird."

Unterbrechung der Verjährungsfrist. Die Schulden des täglichen Lebens verjähren nach den Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuchs in zwei oder vier Jahren. Diese Fristen laufen regelmäßig mit dem Jahresschluß ab. Für die Gläubiger ergibt sich daraus vielfach die Notwendigkeit, die Verjährung durch gerichtliche Geltendmachung des Anspruchs zu unterbrechen. Infolgedessen pflegen sich gegen Schluß des Jahres die Klagen und Zahlungsbefehle in erheblichem Maße zu häufen. Unter den gegenwärtigen Verhältnissen kann dies zu Unzuträglichkeiten führen. Dies gilt insbesondere dann, wenn ein Kriegsteilnehmer oder eine Person beteiligt ist, die infolge des Krieges ihre Heimat verlassen hat. Um den entstehenden Schäden vorzubeugen, hat der Bundesrat am 22. Dezember eine Verordnung über die Verjährungsfristen erlassen, wonach die in den §§ 196, 197 des Bürgerlichen Gesetzbuchs bezeichneten Ansprüche, die zurzeit noch nicht verjährt sind, nicht vor dem Ablauf des Jahres 1915 verjähren.

Suspendierung der Goldklausel in Ungarn. Das ungarische „Amtsblatt" veröffentlicht eine Verordnung des Gesamtministeriums, nach der Zahlungen, die in Gold ausbedungen sind, bis auf weiteres mittels jeden gesetzlichen Zahlungsmittels erfolgen können. Der Finanzminister bestimmt den Kurs für die Umrechnung dieser Forderungen auf Kronenwährung bei allen Verpflichtungen der Staatsverwaltung; bei Privatverpflichtungen ist der Umrechnung die jeweilige Parität zugrunde zu legen.

Fristen des Wechsel- und Scheckrechts für Elsaß-Lothringen, Ostpreußen usw. Der Bundesrat hat folgende Verordnung erlassen:

Für solche Wechsel oder Schecks, die in Elsaß-Lothringen, in der preußischen Provinz Ostpreußen oder in Westpreußen in den Kreisen Marienburg, Elbing Stadt und Land, Stuhm, Marienwerder, Rosenberg, Graudenz Stadt und Land, Löbau, Culm, Briesen, Strasburg, Thorn Stadt und Land zahlbar sind, sowie für solche im Stadtkreis Danzig zahlbare gezogene Wechsel, die als Wohnort des Bezogenen einen Ort angeben, der in Ostpreußen oder in einem der bezeichneten westpreußischen Kreise gelegen ist, werden in Ansehung der Fristen für die Vornahme einer Handlung, deren es zur Ausübung oder Erhaltung des Wechselrechts oder des Regreßrechts aus dem Scheck bedarf, soweit die Fristen nicht am 31. Juli 1914 schon abgelaufen waren, die nachstehenden Bestimmungen getroffen:

I. Die früheren Bekanntmachungen werden aufgehoben.

II. Die Fristen laufen, soweit sich nicht aus anderen Vorschriften ein späterer Ablauf ergibt, zu dem im folgenden bezeichneten Zeitpunkt ab:

1. wenn der Zahlungstag des Wechsels oder der sonstige für den Beginn der Frist maßgebende Zeitpunkt vor dem 1. Januar 1915 eingetreten ist, fünf Monate nach dem Beginne der Frist, jedoch frühestens mit dem 1. Februar 1915;
2. wenn der Zahlungstag des Wechsels oder der sonstige für den Beginn der Frist maßgebende Zeitpunkt am 1. Januar 1915 oder später eintritt, mit dem 31. Mai 1915.

Die Vorschriften dieser Verordnung finden keine Anwendung auf die Frist, innerhalb deren nach den gesetzlichen Vorschriften der Regreßpflichtige von der Nichtzahlung des Wechsels oder Schecks zu benachrichtigen ist.

Einschränkungen der Zahlungsverbote gegenüber dem feindlichen Ausland. Die gegen England, Frankreich und Rußland erlassenen Zahlungsverbote gelten nach einem kürzlich ergangenen Bundesratsbeschluß nicht für Zahlungen aus einem Schuldverhältnisse gegenüber einem im feindlichen Ausland ansässigen Unternehmen, sofern die Zahlung an einen Deutschen erfolgt, der Inhaber oder Teilhaber des Unternehmens ist und anläßlich des Krieges das feindliche Ausland verlassen hat.

Zwangsweise Verwaltung britischer Unternehmungen. Die Vorschriften der Verordnung vom 26. November 1914, betreffend die zwangsweise Verwaltung französischer Unternehmungen werden im Wege der Vergeltung auch auf Unternehmungen, deren Kapital ganz oder überwiegend britischen Staatsangehörigen zusteht, für anwendbar erklärt.

Maßnahmen auf dem Gebiete des Patent- und Markenschutzes in Großbritannien. Eine Bekanntmachung im Trade Marks Journal vom 11. November 1914 lautet:

Es erscheint angebracht, als Richtschnur für die Allgemeinheit die allgemeinen Grundsätze bekannt zu geben, nach denen sich der Board of Trade bei der Prüfung der Anträge auf Aufhebung oder vorübergehende Außerkraftsetzung von Patenten oder Marken auf Grund der Gesetze vom Jahre 1914 richtet. Im allgemeinen kann angenommen werden, daß die nachstehend angegebenen Regeln zur Anwendung gelangen; besondere Fälle werden indessen notwendigerweise besonders zu behandeln sein.

Patente.

Lizenzen werden, sofern die Antragsteller die im Abschnitt 1 der zeitweiligen Verordnung (vom 21. August 1914) angegebenen Erfordernisse erfüllen, im allgemeinen bewilligt:

1. wenn im Inland keine Fabrikation zur Ausnutzung des Patents besteht;
2. wenn die im Inland bestehende Fabrikation von einer Gesellschaft oder von einer Firma für Rechnung feindlicher Ausländer, die im Ausland wohnen, ausgenutzt wird; wenn Veranlassung gegeben ist zu bezweifeln, daß die Fabrikation fortgesetzt wird; oder wenn das Landesinteresse erfordert, daß eine andere Fabrikation zum Nutzen der britischen Interessen eingerichtet wird.

Marken.

Die zeitweilige Aufhebung wird im allgemeinen nur in folgenden Fällen bewilligt:

1. wenn die Marke in der Bezeichnung eines patentierten Gegenstandes besteht und eine Ausnutzungslizenz für das ihn schützende Patent bewilligt ist;
2. wenn sie die einzige oder die einzige praktisch brauchbare Bezeichnung eines Gegenstandes bildet, der nach einem erloschenen Patent hergestellt wird;
3. wenn sie die einzige Bezeichnung oder die einzige praktisch brauchbare Bezeichnung eines Gegenstandes bildet, der nach einem bekannten Verfahren oder nach einer veröffentlichten oder im Verkehre bekannten Formel hergestellt wird.

Regelmäßig wird die zeitweilige Aufhebung von Marken, die auf figürlichen Elementen beruhen, nicht bewilligt.

Die Gründung der Kriegsgetreide-Gesellschaft m. b. H. Auf Veranlassung der preußischen Staatsregierung ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung unter dem Namen „Kriegsgetreide G. m. b. H." gegründet worden, die ihren Sitz in Berlin hat (Prinz-Louis-Ferdinandstr. 1). Die satzungsmäßige Aufgabe dieser Gesellschaft ist es, soviel Getreide wie mög-

lich, wenn nötig unter Zuhilfenahme von Enteignungen, zu erwerben und für die letzten Monate vor der neuen Ernte bereit zu halten. Die Abgabe des Getreides erfolgt erst nach dem 15. Mai.

Die Gesellschaft arbeitet gemeinnützig derart, daß ihre Dividende auf 5 % beschränkt ist; im Falle der Auflösung der Gesellschaft erhalten die Gesellschafter nicht mehr als den Nennwert ihrer Anteile. Der etwaige Rest des Gesellschaftsvermögens fällt dem Reiche zur Verwendung für gemeinnützige Zwecke zu, insbesondere zur Verwendung für die Kriegs- und Hinterbliebenenversorgung. Das Stammkapital ist von dem preußischen Staat im Verein mit allen deutschen Großstädten und einer Anzahl unserer großen industriellen Unternehmungen aufgebracht worden. Es ist ein Aufsichtsrat gebildet worden, in den der Staat und die Städte je fünf ordentliche Mitglieder und das Großgewerbe drei ordentliche Mitglieder entsenden. Die Gesellschaft wird nach Möglichkeit freihändig durch Vermittlung des deutschen Getreidehandels ihre Käufe vornehmen.

Höchstpreise für Wolle und Wollwaren.

§ 1. Der Preis für 1 kg Rohwolle (rein gewaschen, ohne Waschlohn) jeder Herkunft darf nicht übersteigen bei:

Rohwolle	AAA bis A/AA	Feinheit	8,85 M
	A bis B	„	8,30 „
	C I	„	7,50 „
	C II	„	7,00 „
	D I	„	6,55 „
	D II	„	6,25 „
	E	„	6,00 „
	EE	„	5,70 „

§ 2. Der Preis für 1 kg darf nicht übersteigen bei:

1. gewaschener Wolle (einschließlich Waschlohn)

	AAA bis A/AA	Feinheit	9,30 M
	A bis B	„	8,70 „
	C	„	7,70 „
	D	„	6,80 „
	E	„	6,20 „
2. Kammzug von	AAA bis A/AA	Feinheit	9,75 M
	A bis B	„	9,10 „
	C I	„	8,20 „
	C II	„	7,70 „
	D I	„	7,20 „
	D II	„	6,90 „
	E	„	6,60 „
	EE	„	6,30 „

3. Kammgarn 2/26 A bis B

gefärbt	11,65 M
rohweiß	10,90 „

§ 3. Der Preis für 1 m Militärtuch darf 10,75 M, für 1 m Marinetuch 11,75 M, für 1 m Militärkammgarnstoff 12,25 M nicht übersteigen; die Preise gelten für Mannschaftstuche.

§ 4. Die Höchstpreise gelten für alle Gegenstände, die sich im freien Verkehre des Inlandes befinden. Der Reichskanzler kann Ausnahmen gestatten.

§ 5. Die Höchstpreise schließen bei Wolle (§ 1, § 2 Nr. 2) die Versendungskosten nicht ein; bei Kammgarn schließen sie die Kosten der Versendung bis zum Bahnhof des Ortes der Weberei ein; bei Tuchen schließen sie die Kosten der Versendung bis zur Abnahmestelle ein; bei Kammzug dürfen die Versendungskosten berechnet werden, die bei einer Versendung von Leipzig aus entstehen würden (Frachtparität Leipzig). Die Höchstpreise gelten für Barzahlung bei Empfang, bei Kammgarn innerhalb dreißig Tagen nach Empfang unter Abzug von 2 v. H. Skonto; wird der Kaufpreis gestundet, so dürfen bis zu 1 v. H. Jahreszinsen über Reichsbankdiskont hinzugeschlagen werden.

Höchstpreise für schwefelsaures Ammoniak. Der Preis für den Doppelzentner schwefelsaures Ammoniak darf bei Abschlüssen von fünf Tonnen und mehr nicht übersteigen:

für gewöhnliche Ware mit 25 v. H. Ammoniakgehalt	27,00 M
für gedarrte Ware mit 25,5 v. H. Ammoniakgehalt in den Orten unmittelbar an der Elbe und westlich der Elbe	27,50 „
in den Orten östlich der Elbe	28,00 „

Der Reichskanzler kann Ausnahmen gestatten.

Bei Abschlüssen unter fünf Tonnen erhöhen sich die Höchstpreise um 1,50 M für den Doppelzentner.

Die Höchstpreise gelten für Lieferung ohne Verpackung und für Barzahlung bei Empfang. Wird der Kaufpreis gestundet, so dürfen bis zu 2 v. H. Jahreszinsen über Reichsbankdiskont zugeschlagen werden. Die Höchstpreise schließen bei Abschlüssen von fünf Tonnen und mehr die Fracht bis zur Empfangsstation ein: bei Abschlüssen unter fünf Tonnen gelten sie ab Lager oder ab Bahnstation des Verkäufers.

Ausmahlen von Brotgetreide. Der Bundesrat hat folgende Verordnung erlassen:

§ 1. Zur Herstellung von Roggenmehl ist der Roggen mindestens bis zu 82 v. H. durchzumahlen.

Die Landeszentralbehörden oder die von ihnen bestimmten Behörden können diese Ausmahlung in der Weise zulassen, daß hierbei ein Auszugsmehl bis zu 10 v. H. hergestellt wird.

§ 2. Zur Herstellung von Weizenmehl ist der Weizen mindestens bis zu 80 v. H. durchzumahlen.

Die Landeszentralbehörden oder die von ihnen bestimmetn Behörden können diese Ausmahlung in der Weise zulassen, daß hierbei ein Auszugsmehl bis zu 10 v. H. hergestellt wird.

§ 3. Die Landeszentralbehörde kann für eine Mühle, die zum Durchmahlen des Getreides bis zu den Mindestsätzen dieser Verordnung außerstande ist, aus besonderen Gründen eine geringere Ausmahlung zulassen.

§ 4. Soweit ein Verkäufer von Roggen- oder Weizenmehl infolge dieser Verordnung nicht vertragsmäßig liefern kann, ist er verpflichtet, eine nach dieser Verordnung zugelassene Mehlsorte gleicher Art zu liefern, die der verkauften im Ausmahlverhältnis am nächsten steht; zur Lieferung einer nach § 3 zugelassenen Mehlsorte ist er nur dann verpflichtet, wenn er sie auf Grund einer nach § 3 erteilten Erlaubnis selbst herstellen kann.

Der Kaufpreis ist bei Lieferung eines geringerwertigen Mehles nach den §§ 472, 473 des Bürgerlichen Gesetzbuchs zu mindern, bei Lieferung eines höherwertigen entsprechend zu erhöhen.

Der Käufer ist berechtigt, von dem Vertrage zurückzutreten, soweit der Verkäufer infolge dieser Verordnung nicht vertragsmäßig liefern kann. Das Rücktrittsrecht erlischt, wenn der Käufer nicht unverzüglich davon Gebrauch macht, nachdem der Verkäufer ihm angezeigt hat, daß er ganz oder teilweise nicht liefern kann.

§ 5. Weizenmehl (§ 2 Abs. 1) darf, insbesondere auch von den Mühlen, nur in einer Mischung abgegeben werden, die dreißig Gewichtsteile Roggenmehl (§ 1 Abs. 1) unter hundert Teilen des Gesamtgewichts enthält. Weizenauszugsmehl (§ 2 Abs. 2) darf ungemischt abgegeben werden. Roggenauszugsmehl (§ 1 Abs. 2) darf zum Mischen nicht verwendet werden.

Diese Bestimmungen gelten auch für Fälle, in denen Weizen für Rechnung eines anderen ausgemahlen wird (Kunden- und Lohnmüllerei); sie gelten nicht für Weizenmehl, das bei Inkrafttreten dieser Verordnung bereits im freien Verkehre des Inlandes war oder das aus dem Ausland eingeführt wird.

Die Landeszentralbehörden können Ausnahmen von der Vorschrift des Abs. 1 Satz 1 für den Fall zulassen, daß die Abgabe von Weizenmehl (§ 2 Abs. 1) von einer Mühle an eine andere zur Vornahme des Mischens erfolgt; dies gilt auch für die Kunden- und Lohnmüllerei.

§ 6. Die Beamten der Polizei und die von der Polizeibehörde beauftragten Sachverständigen sind be-

fugt, in die Räume, in denen Mehl hergestellt wird, jederzeit, in die Räume, in denen Mehl aufbewahrt, feilgehalten oder verpackt wird, während der Geschäftszeit einzutreten, daselbst Besichtigungen vorzunehmen, Geschäftsaufzeichnungen einzusehen, auch nach ihrer Auswahl Proben zum Zwecke der Untersuchung gegen Empfangsbestätigung zu entnehmen. Auf Verlangen ist ein Teil der Probe amtlich verschlossen oder versiegelt zurückzulassen und für die entnommene Probe eine angemessene Entschädigung zu leisten.

§ 7. Die Unternehmer von Betrieben, in denen Mehl hergestellt wird, sowie die von ihnen bestellten Betriebsleiter und Aufsichtspersonen sind verpflichtet, den Beamten der Polizei und den Sachverständigen auf Erfordern Auskunft über das Verfahren bei Herstellung der Erzeugnisse, über den Umfang des Betriebs und über die zur Verarbeitung gelangenden Stoffe, insbesondere auch über deren Menge und Herkunft, zu erteilen.

§ 8. Die Sachverständigen sind, vorbehaltlich der dienstlichen Berichterstattung und der Anzeige von Gesetzwidrigkeiten, verpflichtet, über die Einrichtungen und Geschäftsverhältnisse, welche durch die Aufsicht zu ihrer Kenntnis kommen, Verschwiegenheit zu beobachten und sich der Mitteilung und Verwertung der Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse zu enthalten. Sie sind hierauf zu vereidigen.

Bereitung von Backware. Der Bundesrat hat folgende Verordnung erlassen:

§ 1. Als Roggenbrot im Sinne dieser Verordnung gilt jede Backware, mit Ausnahme des Kuchens, zu deren Bereitung mehr als dreißig Gewichtsteile Roggenmehl auf siebzig Gewichtsteile an anderen Mehlen oder mehlartigen Stoffen verwendet werden.

Als Weizenbrot im Sinne dieser Verordnung gilt, abgesehen von dem Falle des § 5 Abs. 4 Satz 2, jede Backware, mit Ausnahme des Kuchens, zu deren Bereitung Weizenmehl verwendet wird.

Als Kuchen im Sinne dieser Verordnung gilt jede Backware, zu deren Bereitung mehr als zehn Gewichtsteile Zucker auf neunzig Gewichtsteile Mehl oder mehlartiger Stoffe verwendet werden.

§ 2. Bei der Bereitung von Brot dürfen ungemischtes Weizenmehl, Weizen- und Roggenauszugsmehl nicht verwendet werden.

§ 3. Bei der Bereitung von Weizenbrot muß Weizenmehl in einer Mischung verwendet werden, die dreißig Gewichtsteile Roggenmehl unter hundert Teilen des Gesamtgewichts enthält; der Weizengehalt kann bis zu zwanzig Gewichtsteilen durch Kartoffelstärkemehl oder andere mehlartige Stoffe ersetzt werden.

§ 4. Weizenbrot darf nur in Stücken von höchstens 100 g Gewicht bereitet werden, soweit nicht die Landeszentralbehörde aus besonderen Gründen zur weiteren Einschränkung des Verbrauchs von Weizenbrot etwas anderes bestimmt. Die Landeszentralbehörden können bestimmte Formen und Gewichte vorschreiben.

§ 5. Bei der Bereitung von Roggenbrot muß auch Kartoffel verwendet werden.

Der Kartoffelgehalt muß bei Verwendung von Kartoffelflocken, Kartoffelwalzmehl oder Kartoffelstärkemehl mindestens zehn Gewichtsteile auf neunzig Gewichtsteile Roggenmehl betragen. Werden gequetschte oder geriebene Kartoffeln verwendet, so muß der Kartoffelgehalt mindestens dreißig Gewichtsteile auf neunzig Gewichtsteile Roggenmehl betragen.

Roggenbrot, zu dessen Bereitung mehr Gewichtsteile Kartoffel verwendet sind, muß mit dem Buchstaben „K" bezeichnet werden. Werden mehr als zwanzig Gewichtsteile Kartoffelflocken, Kartoffelwalzmehl oder Kartoffelstärkemehl, oder werden mehr als vierzig Gewichtsteile gequetschte oder geriebene Kartoffeln verwendet, so muß das Brot mit den Buchstaben „KK" bezeichnet werden.

Zur Bereitung von Roggenbrot darf Weizenmehl nicht verwendet werden. Die Landeszentralbehörden können aus besonderen Gründen zulassen, daß das Roggenmehl bis zu dreißig Gewichtsteilen durch Weizenmehl ersetzt wird.

Statt Kartoffel kann Gerstenmehl, Hafermehl, Reismehl oder Gerstenschrot in derselben Menge wie Kartoffelflocken verwendet werden.

§ 6. Die Bestimmungen des § 5 gelten nicht für reines Roggenbrot, das aus Roggenmehl bereitet ist, zu dessen Herstellung der Roggen bis zu mehr als dreiundneunzig vom Hundert durchgemahlen ist.

§ 7. Die Landeszentralbehörden können bestimmen, daß Roggenbrot nur in Stücken von bestimmten Formen und Gewichten bereitet wird.

§ 8. Bei der Bereitung von Kuchen darf nicht mehr als die Hälfte des Gewichts der verwendeten Mehle oder mehlartigen Stoffe aus Weizen bestehen.

§ 9. Alle Arbeiten, die zur Bereitung von Backware dienen, sind in Bäckereien und Konditoreien, auch wenn diese nur einen Nebenbetrieb darstellen, in der Zeit von 7 Uhr abends bis 7 Uhr morgens verboten.

Die höheren Verwaltungsbehörden können Beginn und Ende der zwölf Stunden, auf die sich dieses Verbote erstreckt, für ihren Bezirk oder für einzelne Orte mit der Maßgabe anders festsetzen, daß die Arbeit nicht vor 6 Uhr morgens beginnen darf.

Die Landeszentralbehörden können das Bereiten von Kuchen auf bestimmte Wochentage beschränken.

§ 10. Roggenbrot von mehr als 50 g Gewicht darf erst 24 Stunden nach Beendigung des Backens aus den Bäckereien und Konditoreien, auch wenn diese nur einen Nebenbetrieb darstellen, abgegeben werden.

§ 11. Die Verwendung von backfähigem Mehl als Streumehl zur Isolierung des Teiges ist in Bäckereien und Konditoreien, auch wenn diese nur einen Nebenbetrieb darstellen, verboten.

§ 12. Diese Vorschriften gelten auch, wenn der Teig von einem anderen als dem Hersteller ausgebacken wird, sowie wenn Backware von Konsumentenvereinigungen für ihre Mitglieder bereitet wird.

§ 13. Die Beamten der Polizei und die von der Polizei beauftragten Sachverständigen sind befugt, in die Räume, in denen Backware bereitet, aufbewahrt, feilgehalten oder verpackt wird, jederzeit einzutreten, daselbst Besichtigungen vorzunehmen, Geschäftsaufzeichnungen einzusehen, auch nach ihrer Auswahl Proben zum Zwecke der Untersuchung gegen Empfangsbestätigung zu entnehmen.

§ 14. Die Unternehmer von Betrieben, in denen Backware hergestellt oder gelagert wird, sowie die von ihnen bestellten Betriebsleiter und Aufsichtspersonen sind verpflichtet, den Beamten der Polizei und den Sachverständigen Auskunft über das Verfahren bei Herstellung der Erzeugnisse, über den Umfang des Betriebs und über die zur Verarbeitung gelangenden Stoffe, insbesondere auch über deren Menge und Herkunft, zu erteilen.

§ 15. Die Sachverständigen sind, vorbehaltlich der dienstlichen Berichterstattung und der Anzeige von Gesetzwidrigkeiten, verpflichtet, über die Einrichtungen und Geschäftsverhältnisse, welche durch die Aufsicht zu ihrer Kenntnis kommen, Verschwiegenheit zu beobachten und sich der Mitteilung und Verwertung der Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse zu enthalten. Sie sind hierauf zu vereidigen.

§ 16. Bäcker, Konditoren und Verkäufer von Backware haben einen Abdruck dieser Verordnung in ihren Verkaufs- und Betriebsräumen auszuhänden.

§ 17. Die Landeszentralbehörden erlassen die Bestimmungen zur Ausführung dieser Verordnung.

Der folgende Paragraph enthält die Strafbestimmungen.

Festsetzung von Höchstpreisen für Erzeugnisse aus Kupfer, Messing und Aluminium. Auf Grund des § 8 der Verordnung des Bundesrats über Höchstpreise für Kupfer, altes Messing, alte Bronze, Rotguß, Aluminium, Nickel, Antimon und Zinn vom 10. Dezember 1914 wird folgendes bestimmt:

Der Preis für 100 kg darf nicht übersteigen bei:

Kupferwalzdraht	208 M
unverzinntem, gezogenen, runden Kupferdraht mit einem Durchmesser von mindestens 1,4 mm	225 „
runden Kupferstangen mit einem Durchmesser von mindestens 13 mm	235 „
Kupferblech von mindestens 1,4 mm Stärke, in normalen Fabrikationstafeln bis höchstens 1 mm Breite	240 „
gezogenem, unverzinnten Kupferrohr mit einem inneren Durchmesser von 20 bis 100 mm und einer Wandstärke von mindestens 3 mm, in Fabrikationslängen	260 „
Messingstangen, in handelsüblicher Beschaffenheit, mit einem Kupfergehalt unter 60 v. H. und einem Durchmesser von mindestens 13 mm, in Fabrikationslängen . . .	175 „
Messingblech, in handelsüblicher Beschaffenheit, mit einem Kupfergehalt unter 64 v. H., mindestens 1 mm stark und höchstens 1 m breit, in Fabrikationstafeln	190 „
blankgezogenen, unverzinnten Messingrohren, in handelsüblicher Beschaffenheit, mit einem Kupfergehalt unter 64 v. H., mit einem äußeren Durchmesser von 20 bis 100 mm und einer Wandstärke von mindestens 3 mm	235 „
runden Aluminiumstangen, mit einem Durchmesser von mindestens 13 mm	370 „
Aluminiumdraht, mit einem Durchmesser von mindestens 1,4 mm	370 „
Aluminiumblech, in einer Stärke von mindestens 1 mm, in Fabrikationstafeln	385 „
Aluminiumblech, in einer Stärke von mindestens 0,5 mm, in Fabrikationslängen . . .	400 „
Nickelanoden, Nickelstangen, Nickelstäbe, Nickeldrähte, Nickelbleche und Nickelrohre	480 „

Neugründungen.

Eine neue Aktiengesellschaft in der Beleuchtungsindustrie. Die Firma Ehrich & Graetz in Berlin, welche eine Fabrik zur Herstellung von Anlagen und Apparaten auf sämtlichen Gebieten der Lampenfabrikation, des Beleuchtungs- und Heizungswesens und der Metallindustrie betreibt, wird in eine Aktiengesellschaft mit 6 Mill. Mark Aktienkapital und 600 000 Mark Reservefonds umgewandelt werden.

Neue Aktiengesellschaft der chemischen Industrie. Unter der Firma Pearson & Co. A.-G. wurde in Schiffbek ein Unternehmen gegründet, dessen Gegenstand die Fabrikation und der Handel in chemischen, pharmazeutischen und kosmetischen Präparaten ist, insbesondere die Übernahme des diesbezüglichen Betriebes der Pearson & Co. G. m. b. H., Hamburg in Deutschland, Österreich-Ungarn, Rußland, Skandinavien, Schweiz, Italien, Holland, und der Steinfurther Werke G. m. b. H., Steinfurth-Schiffbek. Das Grundkapital beträgt M 1 500 000.

Eine deutsche Aktiengesellschaft in der Schweiz. Unter dem Namen „l'Agraria" société anonyme des silicates de potasses volcaniques wurde in Genf eine Aktiengesellschaft deutscher Interessenten gegründet, deren Verwaltung in Köln und deren Gesellschaftssitz sich in Genf befindet. Zweck des Unternehmens ist die Ausbeutung von kieselsauren Kalilagerungen in der ganzen Welt. Das Aktienkapital beträgt 2 250 000 Fr.

Ein koloniales Tabakunternehmen. In Bremen fand die Gründung der Bremer Tabakbaugesellschaft Bakossi Aktien-Gesellschaft statt, die die Aktiven und Passiven der gleichnamigen Gesellschaft m. b. H. übernimmt, die auf dem Gebiete des Tabakbaues in Kamerun gute Erfolge erzielt hat. Das Kapital der Aktiengesellschaft beträgt 2 Mill. Mark, auf die zunächst 50 Proz. eingezahlt sind.

Umwandlung der Maschinenfabrik Gebrüder Sulzer in eine Aktiengesellschaft. Die Firma Gebrüder Sulzer in Winterthur und Ludwigshafen a. Rh. wird in die Aktiengesellschaftsform übergeführt werden. Die Umwandlung soll in der Weise erfolgen, daß die der Firma gehörenden Fabrikbetriebe in Winterthur und Oberwinterthur einerseits und derjenige in Ludwigshafen a. Rh. andererseits je an besondere Aktiengesellschaften übergehen. In gleicher Weise ist die Umwandlung einer Reihe auswärtiger Verkaufsstellen in selbständige Gesellschaften vorgesehen. Daneben wird eine Holding Company unter dem Titel Sulzer-Unternehmungen Aktien-Gesellschaft in Schaffhausen errichtet, welche die Aktien der vorgenannten Fabrikationsgesellschaften übernimmt, und an die auch die übrigen Beteiligungen und Interessen der Firma Gebr. Sulzer an in- und ausländischen Unternehmungen übergehen. Diese Gesellschaft wird mit einem voll einbezahlten Aktienkapital von 24 Mill. Fr. und einem Obligationenkapital von 16 Mill. Fr. ausgestattet werden. Die Winterthurer Werke werden unter der Firma Gebrüder Sulzer A.-G., Winterthur, weitergeführt und mit einem Aktienkapital von 2 Mill. Fr. ausgestattet werden. Das Aktienkapital der Gebrüder Sulzer A.-G., Ludwigshafen wird 4 Mill. M betragen.

Deutscher Eisenhandel A.-G. Angesichts der in Zukunft zu erwartenden gesteigerten Exportbedürfnisse der Werke beabsichtigt die Deutscher Eisenhandel A.-G. in Berlin ihr Exportgeschäft auf eine breitere Basis zu stellen und begründete als Ausgangspunkt hierzu ein Unternehmen, welches unter der Firma Eisen-Export G. m. b. H. sich mit dem Export aller Artikel der Eisen- und Metallbranche befassen wird. Diese Export-Gesellschaft, welche an maßgebenden und für das Exportgeschäft wichtigen Stapelplätzen Zweigniederlassungen errichten soll, hat die Export-Abteilung der Deutschen Eisenhandel-A.-G. unter der Firma J. Feige in Berlin aufgenommen. Das Gesellschaftskapital beträgt zunächst 1.50 Mill. M und ist voll eingezahlt.

Dem Konzern der Gesellschaft Deutscher Eisenhandel A.-G. ist ferner beigetreten die Firma Bamberger, Leroi & Co. in Berlin, Filiale der Firma Bamberger, Leroi & Co. in Frankfurt a. M., die in Frankfurt a. M. den Großhandel und die Fabrikation von sanitären Wasserleitungen und Artikeln betreibt und außerdem an dem Diamant- und Steingutwerken in Flörsheim und der Fabrik sanitärer Steingutartikel durch Kapital und einem Sitz in der Verwaltung beteiligt ist. Diese Artikel werden eine zweckmäßige Ergänzung der Rohrabteilung der Deutscher Eisenhandel A.-G. bilden. Es wird deshalb die Firma Bamberger, Leroi & Co. in Berlin nach Umwandlung in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung den Vertrieb ihrer Produkte in Gemeinschaft mit dem Vertriebe der Rohrabteilung der Deutschen Eisenhandel-A.-G. besorgen. Das Gesellschaftskapital beträgt zunächst M 500 000 und ist voll eingezahlt.

Deutsche und andere Kraftwagenwerke planen die Gründung einer Aktiengesellschaft zum Automobilverkehr in Livland und Kurland. Die Finanzierung übernehmen russische und deutsche Banken. Das Projekt sieht ein Aktienkapital bis 10 Mill. Rubel vor. Eine Anzahl Automobilrouten sind bereits konzessioniert.

Gründung einer rumänischen Donau-Dampfschifffahrts-Gesellschaft. Bukarester Banken haben die Grundlagen einer neuen rumänischen Donauflußschifffahrtsgesellschaft gelegt. Die neue Gesellschaft soll den Namen „Societate româneasca de navigatiume fluviala pe Dunäre" tragen. Die Gründerbanken führen derselben als Apport 66 Schleppschiffe, 4 Bagger und einen Remorqueur zu. Das Kapital der Gesellschaft ist auf 15 Mill. festgesetzt worden. In nächster Zeit wird eine Subskription für die öffentliche Zeichnung von 7 ½ Mill. Lei eröffnet werden.

Schiffahrt.

Geplante neue Frachtlinie zwischen der Ostküste und San Francisco durch den Panamakanal. Die in San Francisco ansässige Reederei Suden & Christensen Line hat die Eröffnung einer neuen Frachtlinie, die durch den Panamakanal zwischen der Ostküste der Vereinigten Staaten und San Francisco verkehren soll,

angekündigt. Die Schiffe sollen zunächst einmal monatlich von New Orleans abgehen; den Anfang hat ein Dampfer von 5000 Reg.-Tons am 19. November gemacht; sämtliche Schiffe sind nur gechartert. Die Absicht der Reeder soll dahin gehen, später die Fahrten in New York beginnen zu lassen, in Mobile und New Orleans Fracht aufzunehmen und sie von hier über San Pedro, den Hafen von Los Angeles, Cal., nach San Francisco weiterzubefördern.

Literatur-Übersicht.

Januar 1915.

A. BÜCHER.

Konsumgenossenschaft — *Schloesser, Robert, D. H.*, Die konsumgenossenschaftl. Gütervermittlg., ihre Technik u. wirtschaftl. Bedeutung. Mit vergleich. Betrachtungen üb. d. erwerbsmäß. Warenvertrieb (Mannheimer Hochschul-Stud. H. 2). (217 S.) 8°. Mannheim 1914. J. Bensheimer. Geh. M 4.80. A. d. Inhalt: Einführung. — Die Güterbeschaffung d. Konsumgenossensch. — Die Güterverteil. d. K.-G. — Entwicklungstendenz. u. Entwicklungsmöglichkeit.

Sozialökonomik — Grundriß der Sozialökonomik, bearb. von *Altmann, Brinkmann, Bücher, Eßlen, Gothein* u. a. VI. Abt. Industrie, Bergwesen, Bauwesen. (X u. 372 S.) Lex. 8°. Tübingen 1914, J. C. B. Mohr. Geh. M 9.—, geb. M 11.50. (Subskr.-Preis geh. M 8.—, geb. M 10.—). A. d. Inhalt: Geschichte d. gewerbl. Betriebsformen unter d. zünftigen, städtischen u. staatl. Gewerbepolitik. Von *H. Sieveking*. — Der Wettkampf der gewerbl. Betriebsformen. Von *E. Schwiedland*. — Industrielle Standortslehre. Von *Alfr. Weber*. — Betriebslehre d. kapitalist. Großindustrie. Von *Friedr. Leitner*. — Die ökonom. Eigenart d. mod. gewerbl. Technik. Von *Moritz Rud. Weyermann*. — D. finanz. Organisation d. kapitalist. Industrie u. d. Monopolbildungen. Von *Th. Vogelstein*. — Arbeitsbedarf u. Lohnpolitik d. mod. kapitalist. Industrien. Von *Zwiedeneck-Südenhorst*. — Bergbau. Von *E. Gothein*. — Die Wohnungsproduktion. Von *Ad. Weber*.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Bankwesen — *Glaser*, Die neuen Zentralbank-Distrikte in d. Verein. Staaten. Die Bank 1914, 12.

Bilanz — Nochmals die Aufstellung von Bilanzen. D. Österreich. Volkswirt 1914, 12.

— *Pinner*, Rechtsfragen über Bilanzfeststellung und Gewinnverteilung während des Krieges. Bank-Archiv XIV, 7.

— *Rießer*, Weitere Bemerkungen z. Frage d. Kriegsbilanzen. Bank-Archiv XIV, 7.

Brentano — Plutus 1914, 51/52.

Buchhaltung — *Kretzschmar*, Die kaufm. Buchhaltung d. Stammhauses einer Maschinenfabrik m. 27 Filialen. Ztschr. f. handelsw. Forsch. IX, 3/4.

Chemische Industrie, Die deutsche u. d. europäische Krieg. Technik u. Wirtsch. 1914, 12.

Export — *Zickert*, Verschiebung d. Exportes v. d. Kohle z. Fabrikat. Die Bank 1914, 12.

England — *Simon*, Britannia insula. Plutus 1915, 1/2.

Frankreich — *Hartung*, Die wirtschaftl. u. finanz. Entwicklg. Frankr. u. d. Krieg. Bank-Archiv XIV, 7.

Hausbesitz — *Eschwege*, Der verschuldete Hausbesitz im Kriege. Die Bank 1914, 12.

Höchstpreise. Von *Georg Meyer*. Plutus 1914, 51/52.

Höchstpreise — *Hachenburg*, Rechtsfragen a. d. Gebiete d. Höchstpreise. Lpz. Ztschr. f. dtsch. Recht IX, 1.

Konkurrenzklausel-Gesetz, Das neue. Von *Dr. W. Stein*. Kontorfreund XV, 7.

Konterbande — *Fitger*, England u. d. Konterbanderecht. Weltverk. u. Weltwirtsch. 1914/15, H. 9.

Kreditwesen — *Walb*, Beitr. z. Techn. d. Kleinkreditverkehrs. Ztschr. f. handelsw. Forsch. IX, 3/4.

Krieg — *Hennig*, Der weltwirtschaftl. u. weltgeschichtl. Sinn d. Weltkriegs. Weltverkehr u. Weltwirtsch. 1914/15, H. 9.

Krieg und Seehandel — *Leo*, Über d. Einwirk. d. Krieges auf d. Rechtsbezieh. des am Seehandel beteiligten Bankiers. Bank-Archiv XIV, 6.

Krieg und Völkerrecht — *Wehberg*, Finanz. Beziehungen zwischen neutralen u. kriegführ. Ländern nach geltendem Völkerrecht. Bank-Archiv XIV, 6.

Über Kriegsklauseln von *Düringer*. Lpz. Zeitschr. f. Dtsch. Recht IX, 1.

— *Recken*, Die Kriegsklausel in Reklameverträgen. Lpz. Zeitschr. f. Dtsch. Recht VIII, 24.

Kriegskostendeckung, Die u. ihre Quellen. II. Von *Alfr. Lansburgh*. Die Bank 1914, 12.

Kriegsmassnahmen — *Friedmann*, Der wirtschaftl. Kriegsrat in Deutschland. Österr. Volkswirt 1914, 12.

Kundenwerbung — *Fritsche*, Transparent-Plakate. Seidels Reklame 1914, 11.

Nostroverbindungen von *Fritz Zutrauen*. Plutus 1915, 1/2.

Organisation im Betriebe — *Krewinkel*, Organisation einer neuzeitl. Versandabteilung. Werkstatts-Technik 1915, 1.

— Die Registratur im Bankbetriebe. Organisat. XVI, 23/24.

Patentwesen — *Spielmann*, Ein Vorschlag z. ges. Regelung d. Patentvermittlung. Ztschr. f. Industrierechte 1914, 23/24.

Petroleumraffinerien, Die deutschen. (Mit 7 Abbildungen.) Petroleum X, 6.

Presse, Deutsche und deutsche Industrie. Sünden d. Vergangenheit u. Zukunft-Notwendigkeiten. Von *Loth. Brieger*. Seidels Reklame 1914, 11.

Suezkanal — *Linder*, Die Einwirkung d. Krieges auf d. Suezkanal. Weltverk. u. Weltwirtsch. 1914/15, H. 9.

— *Meurer*, Die völkerrechtl. Stellung des Suezkanals. Lpz. Ztschr. f. Dtsch. Recht IX, 1.

Unterrichtswesen, Das kaufm. in Deutschl. Von *Geh. Reg.-Rat Dr. Kühne*. Ztschr. f. d. ges. kfm. Unterr.-Wesen XVII, 8.

Mitteilungen.

Der heutigen Nummer der Zeitschrift liegt ein Prospekt der Verlagsbuchhandlung Duncker & Humblot in München bei, der sich mit dem vor kurzem erschienenen Werke „Betrieb-Wissenschaft" von Rudolf Dietrich (vgl. den Artikel „Die Eigenart des hansischen Betriebswesens" in Heft 8 dieser Zeitschrift) befaßt. Auf diesen Prospekt machen wir unsere Leser besonders aufmerksam.

Die bei Kriegsbeginn unterbrochene Lotterie wird mit der 3. Klasse am 3. und 4. Februar fortgesetzt. Die Aussichten steigen von Klasse zu Klasse, so daß auch der Beginn bereits bei der 3. Klasse nicht nachteilig ist, — im Gegenteil. Wir verweisen auf das Inserat der staatlichen Lotterie-Kollektion Martin Kaufmann, Leipzig, Windmühlenstr. 45, die alle Bestellungen sachgemäß ausführt. Wegen des noch nicht ganz normal laufenden Postverkehrs ist es gut, Bestellungen sofort abzusenden, damit sie vor der Ziehung erledigt werden können.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: OTTO LACHMANN, LEIPZIG; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

STOCK EXCHANGE

WALL STREET

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 12 LEIPZIG · MÄRZ 1915 7. JAHRG

Moderne Transportmittel mit Wiegevorrichtungen für die Zwecke einer Betriebskontrolle.

(Schluß aus dem Oktoberheft 1913.)

Von C. M. Lewin, Berlin.

In den meisten industriellen Betrieben, mögen sie in bezug auf Fabrikation und Vertrieb auch durchaus modern geleitet sein, wird ein für die Höhe der Generalunkosten besonders wesentliches Gebiet meist ziemlich unbeachtet gelassen — die rationelle Ausnützung des kraft- und wärmeliefernden Brennstoffes. Der natürliche Grund ist meist der, daß die ständigen Anforderungen der Betriebsüberwachung dem Betriebsleiter fast gar keine Zeit lassen, sich dem hierfür notwendigen Spezialstudium zu widmen; deshalb ist es diesem unmöglich, sich eingehend und aus eigener Anschauung über die Fortschritte der Technik fortwährend auf dem laufenden zu halten. So ist es erklärlich, wenn oft erstaunlich hohe Aufwendungen für Kohlen zahlenmäßig in der Bilanz in Erscheinung treten, ohne den leitenden Persönlichkeiten aufzufallen. Würde man die Betriebsunkosten pro eine Pferdekraft-Stunde (= HP-bzw. PS-Stunde) berechnen und mit denen rationell betriebener Fabriken vergleichen, dann würde man erst auf die vorliegende Kohlenverschwendung aufmerksam gemacht werden.

Zur Beratung solcher Betriebe sollten speziell ausgebildete und über ausgedehnte praktische Erfahrungen verfügende Ingenieure herangezogen werden, deren Hauptaufgabe es ist, in bestehenden industriellen Betrieben die Dampferzeugung und -verwendung möglichst wirtschaftlich zu gestalten, was, wie nachfolgend skizziert, ohne besondere Schwierigkeiten möglich ist.

An Hand eines gründlichen Studiums der Betriebseigentümlichkeiten, das meist durch eine eigenartige Betriebskontrolle erfolgt, gelingt es leicht, Preis und Menge des benötigten Dampfes und damit zugleich auch die Dampfkosten pro 1 HP-Stunde zu ermitteln. Durch entsprechende Untersuchungen wird die Auswertung der bestehenden Heizanlage durch statistische Aufstellungen über den täglichen Betriebsverbrauch an Kohlen, Wasser, Öl und anderem Betriebsmaterial, sowie über die Arbeitslöhne der Bedienungsmannschaften nicht nur schätzungsweise, sondern durch genaue Berechnung der Gesamtbetriebskosten pro Erzeugniseinheit ziemlich scharf möglich sein. Bei dieser Berechnung muß die jährliche Entwertung der Betriebsanlage, sowie die Verringerung der jährlich in die Betriebsbuchhaltung einzustellenden Zinsen entsprechende Berücksichtigung finden. Das Berechnen der wirklichen Kosten pro Krafteinheit durch Aufstellungen über die Ausgaben und den Wirkungsgrad der Anlage muß einige Male wiederholt werden, dann erhält man nach genauer Prüfung aller Betriebskosten scharfe kalkulatorische Feststellungen über die Normaleinheitskosten; durch Verteilung der Unkosten unter die verschiedenen Abteilungen erhält man die Betriebskosten für jeden einzelnen Zweig des Betriebes. Durch eine vergleichende Gegenüberstellung mit den Kosten des Betriebes in früheren Jahren, natürlich unter Berücksichtigung der stetigen Veränderung der Brennstoffpreise, der Lohn- und Preisschwankungen des verwendeten Betriebsmaterials erkennt man, ob mit dem Brennmittel gespart wird oder nicht. Eventuelle Vergleiche mit ähnlichen Betrieben und deren Kostenaufwendungen für Betriebsmaterial und Betriebsführung ermöglichen es, vorkommende Fehlerquellen aufzudecken, und durch Umbau, Modernisierung oder Ausgestaltung müssen dieselben beseitigt werden.

Hand in Hand mit diesen Ersparnissen im Kohlenkonto gehen gewöhnlich sonstige Betriebsersparnisse und -vereinfachungen. Ein Hauptgesichtspunkt bei der dabei gepflogenen Arbeitsweise ist die Beschaffung von Kontrollen sowohl für Brennmaterial als für Hilfsstoffe. Mit den bestehenden Einrichtungen müssen, möglichst ohne große Neuinvestierungen die größtmöglichen Erfolge erzielt werden; Neuanschaffungen sind *nur dann* zu empfehlen, wenn sie sich in allerkürzester Zeit aus den nachweisbar erzielten Ersparnissen amortisieren lassen.

Der Erfolg einer derartigen fachmännischen Beratung[1]) ist, abgesehen von einer großen Verminderung der Betriebskosten, eine Entlastung des Betriebsleiters und des Betriebspersonals; die einmal erzielten Ersparnisse können bei Beobachtung der vom beratenden Ingenieur getroffenen Maßnahmen auch dauernd aufrecht erhalten und gewährleistet werden, wenn die geeigneten Kontrollmaßnahmen getroffen werden.

Zunächst müssen wir also eine möglichste Mechanisierung der Kohlenan- und -abfuhr, sowie der Kohlentransporte im Werk selbst, Aschenabfuhr usw. in die Wege leiten, weil die billigen Maschinen trotz reichlicher Abschreibung und Verzinsung der einmal zu investierenden Kapitalien weit ökonomischer und verläßlicher arbeiten, als die teure Menschenkraft; zweitens müssen wir für mechanisch arbeitende Wiegeapparate sorgen, welche gestatten, die Menge der täglich in den Betrieb hineingehenden Kohlen zu verwiegen und einwandfrei aufzuzeichnen.

Ein Rechnungsbeispiel soll uns über die Vorzüge der Mechanisierung Klarheit verschaffen; es wird ein Betrieb angenommen, wo die bestehende Kesselanlage bei Prüfung durch Sachverständige gezeigt hat, daß sie zu teuer arbeitet und daher wurde beschlossen, dieselbe durch modernste Einrichtungen zu einer rationell arbeitenden umzuwandeln. Soweit eine Mechanisierung bei dem heutigen Stand der Technik möglich war, wurde diese bei der betreffenden Anlage durchgeführt.

Angenommen, es handle sich hier um die Erhöhung der Wirtschaftlichkeit einer Dampfanlage von 6 Stück Zweiflammenrohrkesseln à 100 qm Heizfläche durch Modernisierung der bestehenden Einrichtung. Zur Verwendung als Brennstoff soll ein Gemisch von Deister- und westfälischer Kohle im Verhältnis von 5:3 gelangen.

Da mit dem Einbau von mechanischer Rostbeschickung sowie Kohlenförderung gleichzeitig ein Einbau eines Ekonomisers zur besseren Ausnutzung der Heizgase geplant war, wurde eine verhältnismäßig noch geringe Kohlenersparnis angenommen, und zwar 15%, wovon auf die mechanischen Rostbeschickungsapparate 10% und auf den Ekonomiser 5% gerechnet worden sind. Je nach den in Frage kommenden Speisewassertemperaturen dürfte sich bekanntlich die Ersparnis durch den Ekonomiser auch bis auf 8—10% erhöhen. Es ist also in der nachfolgenden Rentabilitätsberechnung mit ziemlich ungünstigen Verhältnissen gerechnet worden. Trotzdem zeigt die Rechnung, daß sich schon eine Amortisation der Anlage in ca. 3 Jahren ergibt.

Rentabilitätsberechnung.

A. Neuanschaffungen für eine Anlage von 6 Kesseln à 100 qm.

1. Transportanlage (mechanische Beschickung)	M 20000.—
2. Katapulte	„ 13510.—
3. Ekonomiser	„ 10670.—
4. Antriebsmotor	„ 3000.—
Summa	M 47180.—
oder rund	M 48000.—
Dazu gerechnet für Ausführ. d. Bauarbeiten	„ 7000.—
Summa	M 55000.—

B. Ersparnisse.

1. An Kohle:

Es stehen 6 Kessel à 100 qm zur Verfügung, daher Gesamtheizfläche = 600 qm; bei einer angenommenen Verdampfung von 20 kg pro qm werden pro Stunde $600 \times 20 = 12000$ kg Dampf erzeugt.

Der Verbrauch an Kohle (Gemisch von Deister- und westfälischer Kohle, Verhältnis 5:3, von einem angenommenen Heizwert von 6880 Wärmeeinheiten) beträgt bei 7facher Verdampfung = 1716 kg pro Stunde; daher in 24 Stunden $1716 \times 24 = 41184$ kg Kohle. Der Preis der gemischten Kohle beträgt pro 24 Stunden M 600.—, pro Jahr $300 \times 600 =$ M 180000.—.

Es können in Aussicht gestellt werden 15% Kohlenersparnis, was eine Ersparnis von M 27000.— p. a. ausmacht. (Katapult 10%, Ekonomiser 5%.)

2. An Löhnen.

a) Bei Handfeuerung wären für 6 Kessel 3 Heizer und 2 Kohlenfahrer pro 24 Stunden erforderlich.

b) Bei Einrichtung von mechanischer Rostbeschickung, sowie mechanischer Kohlenzufuhr würden nur noch erforderlich sein 2 Heizer à 24 Stunden. Es würden gespart 3 Mann à 24 Stunden, was eine Ersparnis pro Jahr von:

1 Heizer 1×3000
2 Kohlenfahrern 2×1500 = M 6000.— ausmacht.

Die Gesamtersparnis beträgt demnach:

1. an Kohle	M 27000.—
2. an Löhnen	„ 6000.—
Summa	M 33000.—

Diesen Ersparnissen ständen gegenüber die Zinsen in Höhe von:

5% von M 55000	M 2750.—
Amortisation 10% von M 55000.—	„ 5500.—
Kosten für Betriebskraft (angenommen die PS-Stunde = M 0.06)	„ 3000.—
Für Schmierung usw.	„ 300.—
Summa	M 11550.—

M 33000.— Betriebsverbilligung
— „ 11550.— Mehraufwendungen
Gesamtersparnis: M 21450.—

Hiernach hätte sich die Anlage innerhalb von ca. 3 Jahren vollständig bezahlt gemacht.

[1]) In Deutschland arbeiten außer den Dampfkessel-Revisionsvereinen einige solche Gesellschaften mit sehr gutem Erfolge.

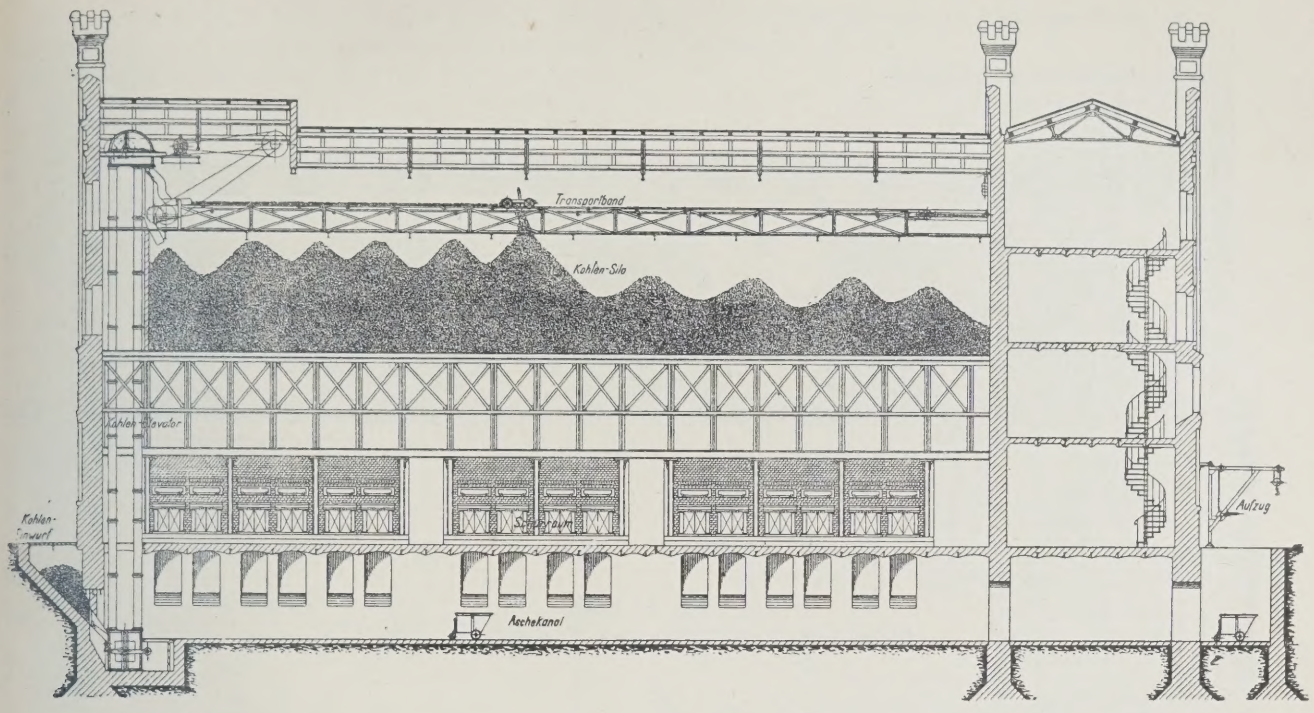


Fig. 1. Längsschnitt des Kesselhauses mit Kohlensilo. (Hergestellt von der Firma J. A. Topf & Söhne, Erfurt.)

Wie man technisch eine derartige Anlage umzugestalten in der Lage ist, zeigt eine Reihe von Abbildungen; zunächst ist in Fig. 1 der Schnitt durch ein modernes Kesselhaus mit zugehöriger Siloanlage dargestellt.

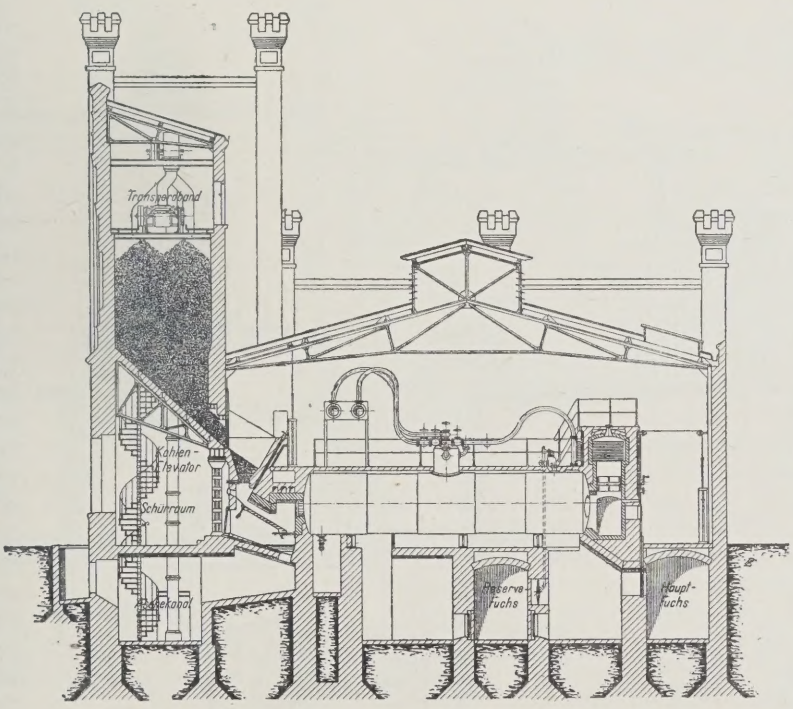


Fig. 1. Querschnitt des Kesselhauses mit Kohlensilo. (Hergestellt von der Firma J. A. Topf & Söhne, Erfurt.)

Die vom Eisenbahnwagen kommende Kohle gelangt in eine gemauerte Kohlengrube (mit Kohleneinwurf in Figur 1 bezeichnet), von welcher dieselbe durch geeignete mechanische Hebevorrichtungen (mit Kohlenelevator bezeichnet) zunächst hochgehoben und auf ein endloses Transportband gebracht wird. Dieses Transportband gestattet durch geeignete Abstreifvorrichtungen die Entleerung der Kohle in die Kohlensilos an jeder beliebigen Stelle. Der Kohlenelevator ist ein gewöhnlicher Gurten- oder Becherelevator, welcher auf einer endlosen starken Eisenkette eine Reihe von eisernen Kohlenbehältern trägt, die, in die Kohlenmasse eingreifend, den Elevatorbecher füllen und hochheben. Die Lagerung der Kohle in den geräumigen Silos selbst hat mehrfache Vorteile, der hauptsächlichste liegt in der Verminderung der Witterungsverluste, dadurch herbeigeführt, daß die Kohle geschützt lagert und nicht den Einflüssen von Wind und Luft so ausgesetzt ist, wie die im Freien lagernde Kohle. Bei der Lagerung der Kohle auf Lagerplätzen ist schwer festzustellen, welche Kohle schon am längsten hier lagert und als am meisten verwittert zunächst verbrannt werden soll; bei der Silolagerung liegt stets unten die älteste Kohle, so daß auch hierin eine Brennstoff-

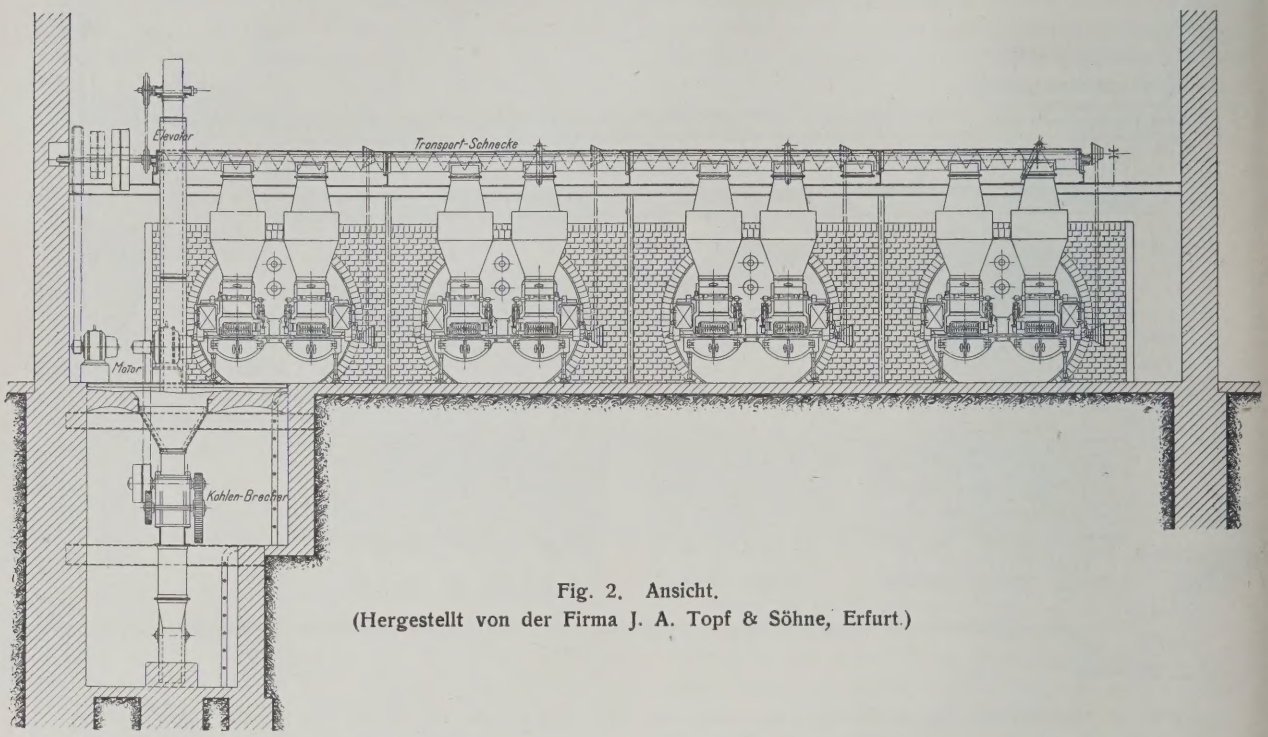


Fig. 2. Ansicht.
(Hergestellt von der Firma J. A. Topf & Söhne, Erfurt.)

ersparnis liegt. — Will man mehrere Kohlensorten in einem bestimmten für den vorliegenden Betrieb geeigneten Verhältnis miteinander mischen, so kann man ohne weitere Schwierigkeiten eine Kohlenmischvorrichtung über den Siloanlagen einbauen, wodurch ein Ausgleich der Schwankungen in der Anlieferung des Brennmaterials stattfindet. — Aus den Siloräumen gelangt die Kohle durch entsprechend geformte Siloausläufe in Transportrinnen, in welche dann automatisch arbeitende Wagen eingebaut sind. Durch die Höhenlage der Silos fließt also die Kohle der Kesselfeuerung direkt zu, so daß man das bei den alten Anlagen erforderliche Einfahren der Kohle mittels Handkarren

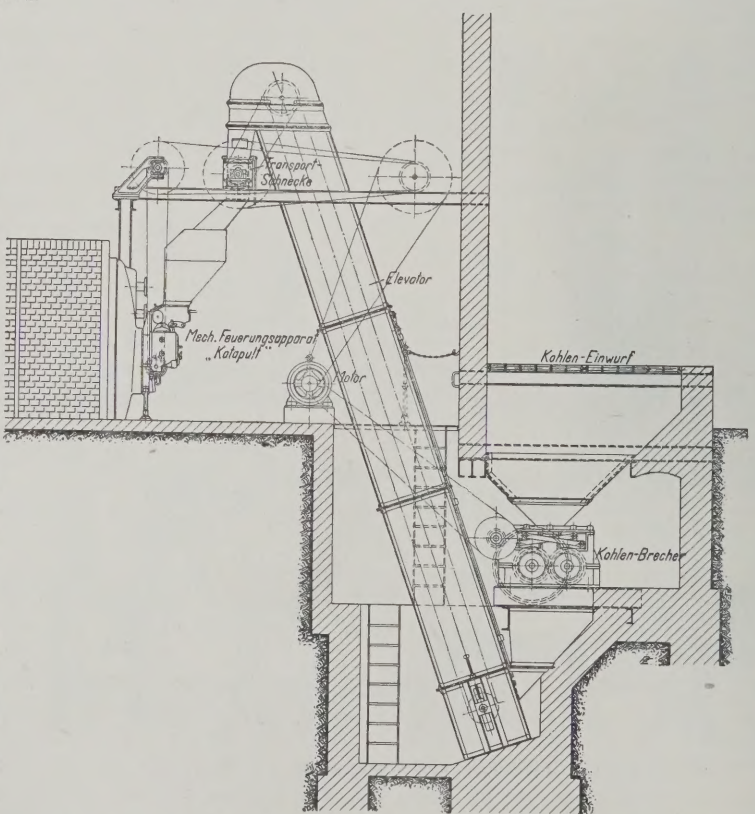


Fig. 2. Kesselhaus-Bekohlungsanlage mit mechanischen Rostbeschickungs-Apparaten „Katapult" und Kohlenbrecher.
(Hergestellt von von der Firma J. A. Topf & Söhne, Erfurt.)

in die Kesselhäuser erspart. — Ist bei alten Kesselanlagen die in Fig. 1 angedeutete Anordnung eines Silos über den Kesselräumen nicht möglich, dann kann ebensogut in einem daneben stehenden Gebäude ein Silo oder Bunker für Lagerung entsprechend großer Kohlenvorräte angelegt werden. Die abfallenden Aschen und Schlacken fallen in einen Aschenkanal, unter welchem Rollwagen auf Schienen laufend angeordnet sind, so daß auch hier das Wegschaufeln der Asche entfällt, und nur das Hinausschieben der Rollwagen erforderlich ist. — Meist sind auch hier mechanisch arbeitende Transport- und Hebevorrichtungen vorgesehen.

Wenn man großstückige Kohle verwendet, die erst zerkleinert werden muß, dann wird noch ein

besonderer Kohlenbrecher eingebaut. Figur 2 zeigt diese Anordnung mit einem zugehörigen Katapult, einem mechanischen Rostbeschickungsapparat, welcher anstelle der bisher meist verwendeten Heizer die selbsttätige Zuführung der Kohle bis in den Feuerungsraum hinein besorgt. Es ist also auch durch diese Vorrichtung eine weitere Ersparnis an menschlicher Arbeitskraft möglich, so daß ein tüchtiger Heizer eine Batterie von 4—8 Kesseln ganz allein zu bedienen in der Lage ist.

Man kann aber auch anstatt vor jedem einzelnen Kessel eine Wage einzubauen, vor dem jeweiligen Siloauslauf eine gemeinschaftliche Wage aufstellen

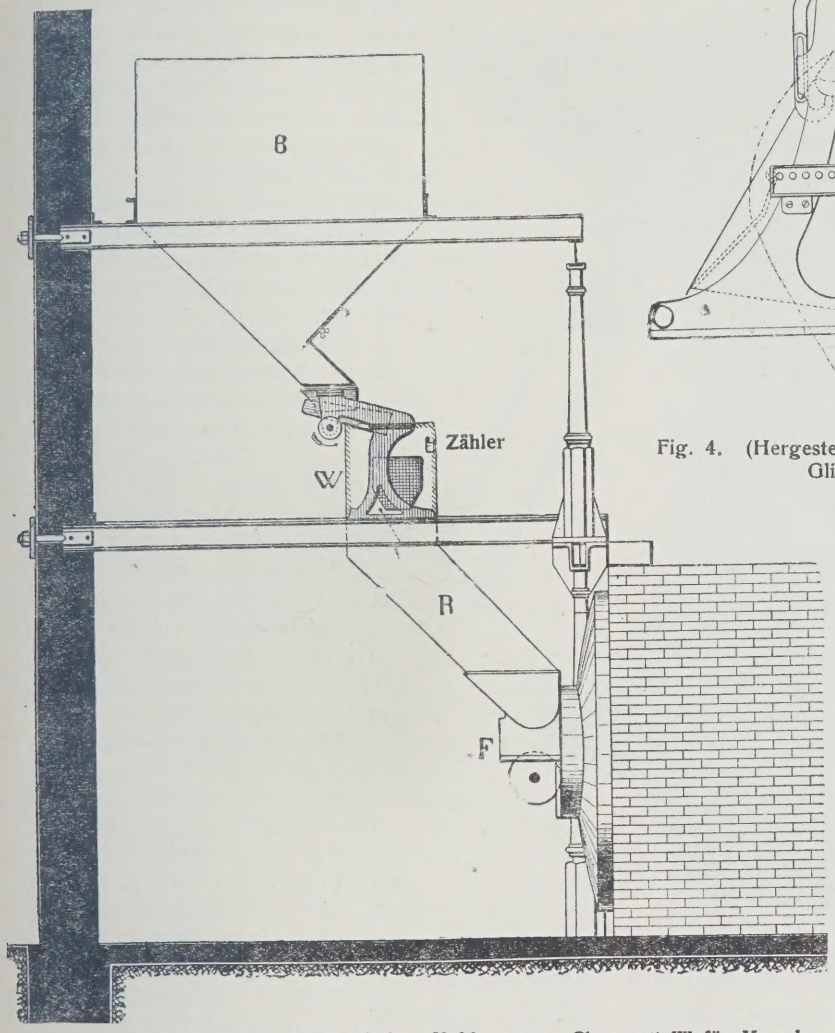


Fig. 3. Aufstellung der Automatischen Kohlenwage „Chronos" W für Kesselfeuerungen unter einem Kohlenbunker B. [Hergestellt von der Firma Hennefer Maschinenfabrik C. Reuther & Reisert m. b. H., Hennef (Sieg)].

welche das Gesamtquantum des in den Betrieb kommenden Kohlenmaterials pro Tag oder pro Woche, bzw. für eine sonstige Betriebsperiode feststellt; die Anordnung einer solchen Anlage zeigt die schematische Skizze in Fig. 3.

Eine Besprechung der meist ähnlich gebauten Kohlenwagen an Hand der nachfolgenden Fig. 4 läßt uns die Arbeitsweise dieser Wagen erkennen; die äußere Gestalt zeigt uns die S. 326 folgende Fig. 4a, an welcher auch die Zählvorrichtung deutlich erkennbar ist.

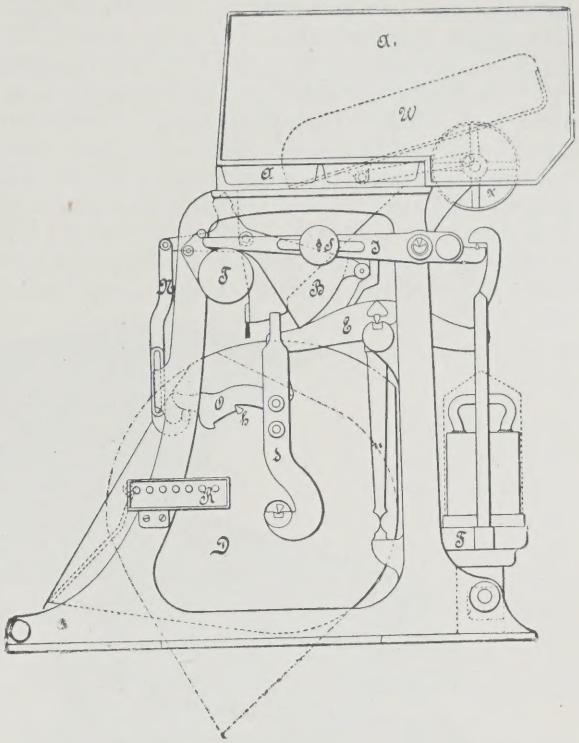


Fig. 4. (Hergestellt von der Firma Librawerke m. b. H. Gliesmarode-Braunschweig.)

Die automatische Wage Fig. 4 gewährt eine stete Kontrolle über das bis zu einem beliebigen Zeitpunkt verfeuerte Kohlenquantum, derart, daß man sowohl die Tätigkeit des Heizers als auch die Güte der Kohle sicher zu beurteilen vermag. Durch eine solche beständige Überwachung des Kesselbetriebes werden Unregelmäßigkeiten im Betriebe sofort aufgedeckt, und nicht nur die Geschicklichkeit und Achtsamkeit des Heizers geweckt und rege gehalten, sondern man ist auch in der Lage, durch Ausprobierung geeigneter Kohlensorten wesentliche Ersparnisse zu erzielen. Abgesehen davon, macht sich die Anschaffung der Wage aber schon durch den Heizer, der sich beobachtet weiß, und den man auch durch eine Prämie an der Kohlenersparnis beteiligen kann, in kurzer Zeit bezahlt.

Vorstehende Kohlenwage ist nach dem Prinzip der gleicharmigen Balkenwagen gebaut, da diese viel empfindlicher spielen und naturgemäß weitaus genauer arbeiten als Wagen mit ungleichmäßigen Balken.

Automatische Wagen arbeiten nur dann genau und zuverlässig und sind bequem in der Handhabung, wenn sie außerdem mit einer Kontroll- und Reguliereinrichtung versehen sind. Während bei anderen Systemen die Nachkontrollierung sehr umständlich und häufig sogar unmöglich ist, kann man sich bei dieser Wage ohne Zuhilfenahme einer zweiten Wage jeden Augenblick auch während des Betriebes sofort überzeugen, ob die Wägungen genau ausfallen; der Wagebalken ist gleicharmig und muß also bei richtigem Gewicht einspielen. Zeigen sich Differenzen, so werden sie bei dieser Wage durch einfaches Verschieben des Reguliergewichts in wenigen Augenblicken bequem beseitigt, während bei den anderen Systemen, bei welchen die Kontrolle schon durch das Nachwiegen auf einer zweiten Wage sehr erschwert wird, auch die Beseitigung der Differenzen in umständlicher und langwieriger Weise durch Hinzufügen oder Abnehmen von Blei an der Gewichtsschale erfolgen muß.

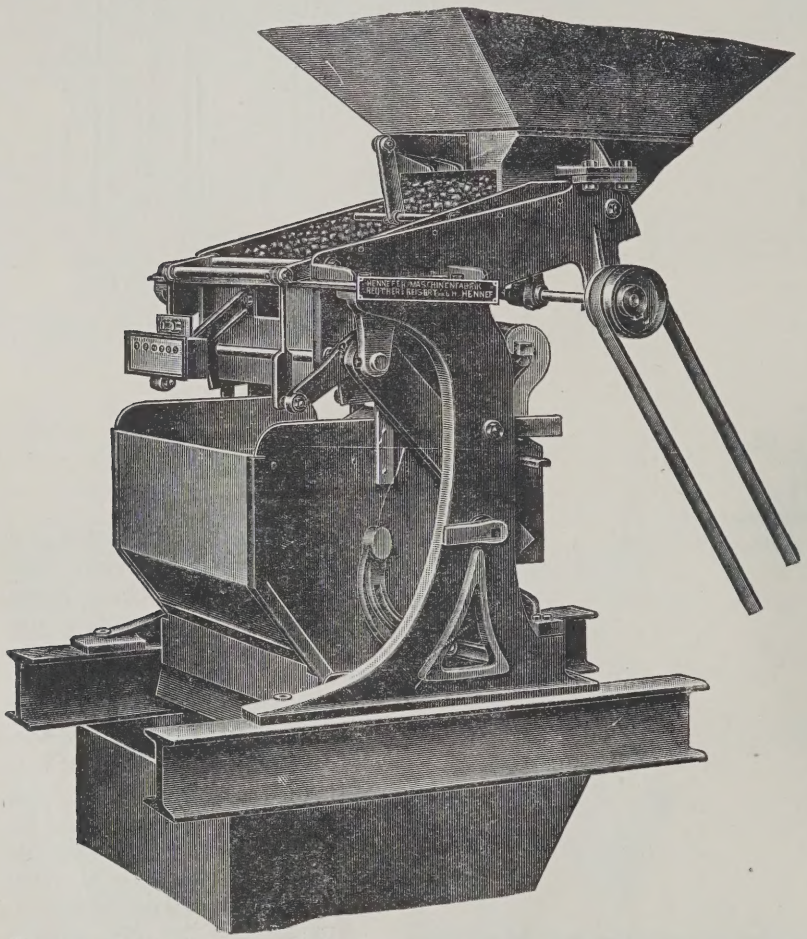


Fig. 4a. Patentierte Automatische Kohlenwage „Chronos" für Kesselfeuerungen. (Hergestellt von der Firma Hennefer Maschinenfabrik C. Reuther & Reisert m. b. H.)

Ein weiterer wichtiger Vorzug dieser Wage besteht darin, daß die Entleerung des verwogenen Gutes durch einfaches Überkippen des Wiegebehälters erfolgt, während bei anderen Fabrikaten ein besonderer Mechanismus in Funktion treten muß, um eine Bodenklappe des Wiegebehälters zu öffnen und nach erfolgter Entleerung wieder zu schließen. Tritt infolge Verstaubung oder dergleichen eine Störung dieses Mechanismus ein, daß sich z. B. die Bodenklappe eine Zeitlang nicht wieder schießt, so fließt das Wägegut inzwischen ungewogen durch die Wage und deren Angaben sind ganz falsch.

In Abbildung 4 ist E der gleicharmige Wagebalken, F die Gewichtsschale mit gewöhnlichen Gewichten und D der Wiegebehälter, der sich mit dem Wägegute füllt, und zwar entspricht jede Füllung genau den aufgestellten Gewichten.

Oberhalb der Wage ist eine Aufgabevorrichtung angeordnet, bestehend aus dem Trichter A_1 und der Rinne W, die durch Exzenteranbetrieb x rasch hin- und herbewegt wird und bewirkt, daß das Wägegut auch in ganz unregelmäßiger Körnung sowie in größeren Stücken, selbst in feuchtem Zustande, dem Wiegebehälter D durch den Einlauf A gleichmäßig zugeführt wird, so daß Verstopfungen nicht vorkommen können.

Ist das genaue Füllungsgewicht erreicht, so wird durch den Schieber B der Wageneinlauf vollständig abgesperrt, der Arretierhaken O durch die Schiene N von dem Bolzen h entfernt, und der Behälter D, der Übergewicht nach vorn hat, entleert seinen Inhalt durch Umkippen in die punktiert gezeichnete Stellung. Der entleerte Behälter kehrt sofort wieder in seine Füllstellung zurück, öffnet den Schieber B, und eine neue Füllung beginnt.

Die Aufgabevorrichtung wird beim Entleeren der Wage selbsttätig aus- und eingerückt.

Jede Wägung wird auf dem Zählwerk R fortlaufend registriert und addiert, so daß man jeden Augenblick ablesen kann, wieviel Kohle bis dahin verfeuert worden ist. Die Wage arbeitet vollkommen automatisch, ohne jede Bedienung und Beaufsichtigung.

Zwecks Kontrolle der Wage wird der gefüllte Behälter D durch einfaches Umlegen eines Handgriffes am Entleeren gehindert und der Wagebalkenzeiger u beobachtet, ob er einspielt; eventuelle Differenzen werden durch entsprechendes Verschieben des Reguliergewichts S sofort beseitigt. Auf diese Weise kontrolliert man noch weitere 5—10 Füllungen, worauf diese dann stets genau ausfallen.

Die Wage richtet ihre Tätigkeit ganz nach dem schnelleren oder langsameren Zu- bzw. Abfluß des Wägegutes.

Staub ist bei dieser Wage ohne jeden Einfluß auf Genauigkeit und Betriebssicherheit, da alle wesentlichen arbeitenden Teile der Wage sich nicht in Zapfenlagern, sondern mittelst gehärteter Stahlschneiden und Pfannen bewegen, ohne jede Ölung. Infolgedessen ist auch die natürliche Abnutzung auf das geringste mögliche Maß beschränkt.

Die vorstehend in Fig. 4 geschilderte Wage ist vom Librawerk G. m. b. H. Gliesmarode-Braunschweig gebaut und hat sich in der Praxis ganz vorzüglich bewährt.

Würde man keine kontrollfähige und verläßliche Wiegevorrichtung haben, welche einwandfrei die Menge der zur Verbrennung gelangenden Kohle feststellt und müßte man sich auf Angaben der Heizer verlassen, welche früher das gesamte Kohlenmaterial in Körben abgewogen und die Gewichte aufnotiert haben, dann wäre die Kontrolle einer rationellen Betriebsführung was Kohlenverbrauch und Kohlenausnützung anbelangt ganz unmöglich; erst mit Jahresschluß könnte man aus Anfangsbestand + Ankauf an Brennmaterial abzüglich Inventurbestand den wirklichen Brennmaterialverbrauch ermitteln. Was anderweitig, nicht für Betriebszwecke, z. B in den Büros verbrannt wird oder was durch Diebstähle, schlechte Gewichtskontrolle des einlaufenden Materials usw. dem Betrieb zu Unrecht belastet wird, war früher festzustellen nur schätzungsweise möglich; daher haben alle früheren Zahlenwerte über Brennstoffverbrauch, Kohlenkosten pro 1 HP-Stunde vor Einführung der automatischen Wagen wenig oder gar keine Verläßlichkeit gehabt.

Die laufenden Betriebsunkosten nach Möglichkeit herabzudrücken und dadurch die Selbstkosten der Produktion zu ermäßigen, ist die Tendenz unseres wirtschaftlichen Jahrhunderts; im Fabrikbetriebe ist die Kohle nur ein Unkostenfaktor unter vielen anderen. Es gibt aber Betriebe, wo das zur Verarbeitung gelangende Rohmaterial gleichfalls die Kohle ist und das sind die trotz der Entwicklung des Ausbaues von Wasserkräften stetig sich entwickelnden Gaswerkbetriebe, die insbesondere in Gegenden von großen Kohlenreichtum und geringen Wasserkräften stets gut rentieren werden, wenn man neben der früher betriebenen Koksverwertung eine entsprechende Abfallverwertung vorzieht. Da auch in neuester Zeit die Möglichkeit besteht, daß Gas in weitverzweigten Rohrnetzen über Land zu führen, haben wir ähnliche wie bei der Elektrizität Gasüberland-Zentralen demnächst zu erwarten, wie eine solche im Waldenburger Grubenrevier z. Zt. im Bau ist; der Preis für den Kubikmeter Gas ist dabei auf $5^1/_2$ Pfennig festgesetzt worden und vermag dieser billige Preis dem elektrischen Licht- und Kraftbezug erfolgreiche Konkurrenz zu machen.

In weit stärkerem Maße, als dies in Fabrikbetrieben der Fall ist, verdient aus kalkulatorischen Gründen die Kohlenverbrauchskontrolle ein besonderes Augenmerk in Gaswerksbetrieben. Bis vor wenigen Jahren noch wurde das für Beleuchtungs- und Kraftzwecke dienende Gas ausschließlich in der Retorte hergestellt, und erst mit dem ungeheuren Aufschwung unserer Industrie trat die mühsame Art beim Laden und Entladen der oft bis zu 1000 Retorten zählenden Anlagen immer mehr in den Vordergrund. Denn wenn man auch Schaufel und Ziehhaken durch Maschinen ersetzt, den Kohlentransport mechanisiert und die Öfen verbessert hat, so wurde doch eine rationelle Gasherstellung erst möglich mit Einführung der Kammeröfen, die nach dem Vorbild der Öfen der Kokereien unserer großen Hüttenwerke erbaut wurden. — Diese Kammeröfen ermöglichen auch, durch Verwendung von Kleinkoks, Grus, Braunkohlenbriketts und selbst ganz minderwertiger Kohlenarten die Kosten der Ofenheizung ganz gewaltig herabzumindern. — Die Nebenprodukte, die bei der Gasfabrikation entstehen, wie z. B. Koks, Teer und Ammoniakwasser, schwefelsaures Ammonium, Naphtalin, Benzol usw. machen bei großen Betrieben die Fabrikation eigentlich erst zu einer wirklich gewinnbringenden; denn der Preis mancher dieser gewonnenen Nebenprodukte ist weit höher als der des gewonnenen Hauptproduktes und gestattet sogar das Gas zu Selbstkosten abzugeben, was bei Elektrizitätsanlagen ganz ausgeschlossen ist und bleiben wird.

Wenn man daher die Ertragsfähigkeit von Gaswerksbetrieben scharf unter die Lupe nehmen will, dann wird es erforderlich werden, die Einnahmen aus dem Gasverkauf vom Koks- und Schlackenertrage, bezw. den Einnahmen aus den Nebenprodukten streng zu trennen. Nach Dr. Greineder (Die finanzielle Überwachung von Gaswerksunternehmungen) haben wir an Erträgen aus Nebenprodukten in Gaswerksbetrieben zu unterscheiden:

A) Teerertrag;
   a) Kohlenteer;
   b) Ölteer.
B) Ammoniakertrag;
C) Zyanschlammertrag;
D) Erlös aus alter Reinigungsmasse;
E) Verschiedenes (Retortengraphit, Teer, Pech, Kohlenstaub, Anthrazenöl usw.).

Die Aufwendungsverbuchung erfordert daher eine besondere Kontierung, welche gestattet, diese Aufwendungen für die bei den einzelnen Unterabteilungen gebrauchten Materialien und Unkosten separat festzustellen; deshalb schlägt Greineder folgende Kontierung vor:

I. Kohlenselbstverbrauch;
II. Nebenprodukte:
   1. Koks großstückig, gebrochen, Grieskoks und Feinkoks;
      a) Verkaufserlös; b) Selbstverbrauch;
   2. Teer:
      a) Steinkohlenteer:
         1. Verkaufserlös; 2. Selbstverbrauch;
      b) Wassergasteer;

3. Ammoniak:
   a) Verkaufserlös aus schwefelsaurem Ammoniak;
   b) Verkaufserlös aus konzentriertem Ammoniakwasser;
4. Verschiedene Erzeugnisse:
   a) Verkaufserlös aus Graphit;
   b) „ „ Schlacken;
   c) „ „ Reinigungsmasse;
   d) „ „ Altmaterial.

Dabei ist vorausgesetzt, daß sich das Gaswerk nicht nur mit der Koksgewinnung befaßt, sondern auch für die Verwertung der Abfälle eine Teergewinnung, eine Wassergasanlage und eine Ammoniakfabrikation eingerichtet hat.

Wenn man auch weiß, daß 100 kg einer bestimmten Kohlensorte im Durchschnitt

ca. 25—35 cbm Gas,
„ 50—75 kg Koks,
„ 4,75 Gewichtsprozent Teer,
„ 8—12% Ammoniakwasser,

bezw. 0,75—1% schwefelsaures Ammoniak ergeben, so sind das nur rohe Durchschnittswerte, welche für eine genaue Preiskalkulation keine genügend scharfe Unterlagen sind; daher muß für eine genaue Ermittlung der verbrauchten und wiedergewonnenen Materialien Vorsorge getroffen werden.

Der Hauptfaktor für den Gaswerksbetrieb ist nun das verwendete Kohlenmaterial; man muß wissen, welches Quantum täglich in die Retorten oder Kammeröfen hineingeschickt wird, und andererseits muß auch das wichtigste Nebenprodukt — der Koks durch entsprechende Vorrichtungen verwogen werden können.

Das in die Kammern hineingeschickte Kohlenmaterial kann durch die vorgeschriebene Wage 4 verwogen werden; es fragt sich nun, wie man die wichtigsten Abfall- und anderen Produkte ihrem Gewicht nach ermittelt.

Die Koksgewinnung selbst spielt sich wie folgt ab: Ist eine Kammer mit Kohle gefüllt, so werden die Kammertüren geschlossen, und die Vergasung der Kohle beginnt. Wenn die Kohle vollständig vergast ist, werden die großen Kammertüren auf der Maschinen- und Kokslöschseite geöffnet und der Kokskuchen durch eine elektrisch betriebene Ausstoßmaschine aus der Kammer entfernt. Der aus der Kammer austretende glühende Kokskuchen gelangt unmittelbar in einen Löschwagen, in welchem er durch fein verteilte Wasserstrahlen in kürzester Zeit abgelöscht wird. Der dabei entstehende Wasserdampf entweicht durch einen hohen Abzugsschlot in die Atmosphäre. Nach vollendeter Ablöschung gibt der Löschwagen den Koks an einen der Ofenanlage entlang laufenden Becherconveyor ab, der ihn der Koksseparation überbringt. Bei dem ganzen Vorgang ist auf möglichste Schonung des Kokses große Rücksicht genommen. Das Löschwasser wird einer Rinne entnommen und durch eine elektrisch betriebene Zentrifugalpumpe den Spritzdrüsen zugeführt. — Das Leuchtgas verläßt die Kammer durch eine Öffnung in der Ofendecke und gelangt durch ein kurzes Steigrohr in einen Gassammelraum, die sogenannte Vorlage. Der Teer sammelt sich in einem am Kopfende der Vorlage angebrachten Teerkasten und wird von dort in die Grube geleitet. Durch eine schmiedeeiserne Leitung gelangt das Gas in die Kühler und Sauger und sonst üblichen Apparate. Das aus der Koksseparation kommende Material wird auf ähnlichen Wagen, wie Fig. 4 zeigt, gewogen, wenn es in die Eisenbahnwagen gefüllt wird. Das zur Beleuchtung dienende Gas wird fast stets durch fraktionierte Destillation gewonnen, um es in der Hand zu haben, ein Gas mit einem bestimmten Heizwert liefern zu können. Aus diesem Grunde werden die Leuchtgas abgebenden Öfen mit zwei Vorlagen ausgerüstet, die die Spaltung des Gases in solches von hohem und niedrigem Heizwert gestatten. — Bei dieser Destillation werden die vorhin erwähnten Nebenprodukte gewonnen; diese werden auf besonderen Flüssigkeitswagen verwogen, die ähnlich gebaut sind, wie die in beiden Aufsätzen besprochenen anderen Wiegeapparate.

Für die in kommunalem Besitz befindlichen Gaswerke ist eine genaue Kalkulation des Gaspreises eine sehr wichtige Aufgabe, da nicht nur der Bevölkerung, sondern insbesondere den kleineren Gewerbetreibenden und Industriellen der für ihre Betriebe erforderliche Kraft- und Lichtbedarf zu möglichst niedrigen Preisen angeboten werden soll. Wie stark variable Preise von den verschiedenen Gasgesellschaften in großen Städten den Abnehmern berechnet werden, zeigt nachfolgende Zusammenstellung an einer Reihe von Beispielen: Die Frankfurter Gaspreise sind auf $15\frac{1}{2}$ Pfg. für Beleuchtungszwecke und auf 12 Pfg. für wirtschaftliche, Heiz- und Kochzwecke festgesetzt. Eine Umfrage bei einigen Stadtverwaltungen, um die üblichen Gaspreise festzustellen, ergab pro 1914 folgendes: Es beträgt der Gaspreis in Crefeld für Leucht-Koch- und Heizzwecke vom 1. Mai bis 31. August 17 Pfg., in der übrigen Zeit 15 Pfg. für den Kubikmeter, in Darmstadt 16 Pfg. für Leucht- und Heizgas und 15 Pfg. für Motorengas, in Hanau 19 Pfg. für Leucht- und 13 Pfg. für Koch-, Heiz- und Industriegas, in Mainz 13 Pfg. für alle Verwendungszwecke, in Wiesbaden 16 Pfg. für alle Verwendungszwecke. In Düsseldorf werden vom 1. Januar ab 12 Pfg. für Leucht-, Koch- und Heizzwecke und 8 Pfg. für Gas zu Kraftzwecken erhoben. In Offenbach sind die Preise auf 18 Pfg. für Heizgas und 12 Pfg. für Leuchtgas festgesetzt. Es ist daher für solche Betriebe die Einführung moderner Wiegeapparate ganz unerläßlich, ebenso wie für alle anderen scharf kalkulierenden Industriezweige.

Neue Wege im Wechselverkehr.

Ein Vorschlag von Julius Jäckle, Berlin.

„Ordnung und Klarheit vermehrt die Lust zu sparen und zu erwerben", dieser Ausspruch Goethes hat auch noch heute seine volle Gültig-

keit. Der moderne Kaufmann hat dies mehr und mehr erkannt; er ist bemüht, innerhalb seines Betriebes völlige Klarheit und Ordnung zu schaffen. Dazu dient ihm vor allem ein sinnreich ausgebautes System der Buchhaltung. Leider entspricht dieses oft nicht allen Anforderungen, die man im Interesse einer soliden Geschäftsführung und einer klaren Bilanz an sie stellen muß. Solange die Buchhaltung nicht über sämtliche rechtliche und wirtschaftliche Vorgänge jedes Betriebes klaren Aufschluß geben kann, hat sie ihre Aufgabe nicht restlos erfüllt. Wie häufig aber findet man z. B. heute noch, daß bei Ausstellung einer Tratte der Schuldner sofort erkannt wird und nicht, wie es dem rechtlichen und wirtschaftlichen Vorgange tatsächlich entspricht, erst dann, wenn er wirklich etwas geleistet hat; er wird also erkannt, ehe er eine Anschaffung macht. Dadurch entsteht natürlich ein ganz falsches Bild, und nicht nur die Buchhaltungstheoretiker und Juristen bekämpfen diese Art der Verbuchung, sondern auch die Praxis selbst sieht es ein, daß eine derartige Buchungsart nicht gut angängig ist.

Um diesem Übelstande abzuhelfen, hat man vorgeschlagen, ein Zwischenkonto einzuschieben, das der „trassierten Debitoren". Bei dessen Anwendung wird bei Ausstellung einer Tratte nicht mehr der Schuldner (Debitor) erkannt, sondern nur das Konto der trassierten Debitoren. Erst wenn die Tratte definitiv eingegangen ist und der Schuldner in der Tat eine Leistung gemacht hat, wird er erkannt und das Konto trassierter Debitoren zum Ausgleich belastet.

Trotz der großen Vorzüge dieses Zwischenkontos — die hier nur angedeutet werden können — wird es in der Praxis nur selten angewandt, aus einem naheliegenden Grunde. Ist nämlich bei Ausstellung einer Tratte das Wechselkonto belastet und das Konto trassierter Debitoren erkannt worden, so hängt der zweite Teil der Buchung, die Belastung des Kontos trassierter Debitoren zugunsten des eigentlichen Debitors nun gewissermaßen „in der Luft"; denn bezüglich des tatsächlichen Wechseleingangs ist man ja nach wie vor ganz auf Vermutungen angewiesen. Professor Schär, Professor Leitner u. a., die diese Frage wiederholt angeschnitten haben, meinen zwar, daß die Praxis schon den richtigen Zeitpunkt für die Rückbuchung finden werde. Das ist immerhin fraglich und in den einzelnen Fällen dürfte es wohl sehr schwierig zu schätzen sein, innerhalb welches Zeitraumes eine unbezahlt gebliebene Tratte zurückkommt. Eine Usance wird sich deshalb schwer herausbilden, weil ja die Wege, welche die Tratte zurücklegen wird, jeweils verschiedene sind. Die Zeitspanne, die eine unbezahlt gebliebene Tratte auf ihrem Rückwege benötigt bis sie zu ihrem Aussteller zurückkehrt, wird natürlich mit jeder Weiterbegebung länger und dadurch wird eine bloße Vermutung recht häufig daneben treffen. Wenn nun auch der Zeitpunkt der Rückbuchung buchhalterisch keine allzu große Rolle spielt, so wird dieser Zustand der Ungewißheit doch von niemandem als eine Annehmlichkeit empfunden werden; denn Buchungen, die teilweise in der Luft hängen, können nicht die Aufgabe der Buchhaltung erfüllen: „Licht, Ordnung und Kontrolle bis in den letzten Winkel einer Wirtschaft zu tragen." Dieser Zustand der Ungewißheit ist es hauptsächlich, der dem Konto „trassierte Debitoren" so häufig den Weg in die Praxis versperrt.

Die Forderung der allgemeinen Einführung dieses Kontos hat aber eine so große Berechtigung, sowohl in buchhalterischer als auch in juristischer Hinsicht, daß deren Unterlassung sehr zu bedauern ist. Es sei nur daran erinnert, welche Aktualität diese Frage anläßlich des Zusammenbruchs der Leipziger Bank besaß und welch lebhafte Diskussion damals bezüglich derselben einsetzte!

Wenn man nun einen Ausweg fände, die ungewisse, in der Luft hängende Rückbuchung auf Grund tatsächlicher Dokumente vorzunehmen, so dürfte damit gleichzeitig die Abneigung gegen das Konto der trassierten Debitoren aus der Welt geschaffen sein. Dieser Weg ist leicht zu gehen; man braucht nur die heute üblichen Wechselformulare in der von mir vorgeschlagenen Form abzuändern (Formular A, S. 330).

Zur Vorderseite dieses Formulars ist zu bemerken, daß dessen Gesamtblatt die Größe der seither üblichen Formulare beibehält und nur das Papier von etwas stärkerer Qualität gewählt wird. Der linke, zwei Drittel große Teil bleibt in seiner seitherigen Weise auch fernerhin bestehen. Der neue, rechte Teil umfaßt das restliche Drittel und wird nur durch eine etwa 3 cm lange Perforierung vom anderen Teile getrennt. Die Perforierung wird nicht von Rand zu Rand vorgenommen, sondern läßt rechts und links einen etwa 1 cm großen Raum unperforiert, um ein Abreißen im Portefeuille zu verhindern. Der rechte Teil, der vom Präsentanten des Wechsels bei dessen Eingang mit Leichtigkeit abgetrennt wird, enthält zunächst einmal die Angaben über Betrag, Verfall, Zahlungsort und für den Aussteller die Nummer, unter welcher er den Namen des Bezogenen im Wechselkopierbuch auffindet. Im ganzen also 5 Worte, so daß die Karte als Drucksache verschickt werden kann. Diese Angaben am Kopfe des Wechsels ersparen der Bank das lästige Überschreiben desselben. Außer diesen Angaben befindet sich auf dem abzutrennenden Teil nur noch die von dem Präsentanten ausgehende Mitteilung, ob der Wechsel eingelöst wurde oder nicht, sowie ein Vermerk darüber, daß der Präsentant eine Protesterhebung veranlaßte, bzw. nicht veranlaßte. (Bei „Ohne Kosten"-Wechsel von Bedeutung.)

Auf der Rückseite des Formulars befindet sich auf dem für die Giri bestimmten Teile die Bezeichnung, an welchem Platze die Wechselstempelmarke aufgeklebt werden muß. Am anderen Rande darf sie nicht aufgeklebt werden, um Platz für

Formular A.

Wechselformular mit anhängender Benachrichtigungskarte (etwas verkleinert.)

Vorderseite.

Angenommen: *Gebr. Schmidt*

M 700.—

M 700.— per 5. Januar a | Erfurt.

Am 5. Januar 1914 zahlen Sie gegen diesen *Prima-* Wechsel an die Order *des Herrn Karl Beck* die Summe von *Siebenhundert Mark*

Mainz, *den 5. Novbr. 1914.*

C. Schweitzer.

Herren Gebr. Schmidt,
Erfurt.

C. Sch. 742

(Perforierungslinie.)

Hierdurch teile(*n*) ich/wir Ihnen mit, daß der von Ihnen ausgestellte/girierte, oben angeführte Wechsel (Ihre Nummer *742*) heute eingelöst/nicht eingelöst wurde. Protest wurde aufgenommen/nicht aufgenommen.

Ort und Datum des Poststempels.

Firmastempel:

Privat-Bank Erfurt.

Rückseite.

Empfangen:
Privatbank Erfurt.
(Eigenhändige Unterschrift.)

Karl Beck.
(Hier folgen die Indossamente)

Hier Rand im Sinne der Ausführungsbestimmungen zum Wechselstempelsteuergesetz v. 9. März 1901.

Zur gefl. Beachtung für den Präsentanten!

Sie werden höflichst gebeten, nach erfolgter Präsentation dieses Wechsels das auf der Vorderseite nicht zutreffende zu streichen, diese Karte abzutrennen und an nebenstehende Adresse einzusenden.

Für Ihre Bemüh. danke(*n*) ich/wir Ihnen im voraus bestens.

(Firmastempel):
C. Schweitzer.

Drucksache!

Raum für 3 Pfg.-Marke

Herrn

C. Schweitzer

Mainz

Rheinstr. 7.

Formular B.

Wechselformular mit anhängender Benachrichtigungskarte (etwas verkleinert).

Vorderseite.

M 700.—

Angenommen: *Gebr. Schmidt*

Am 5. Januar 1914 zahlen Sie gegen diesen *Prima-* Wechsel an die Order *des Herrn Karl Beck* die Summe von *Siebenhundert Mark*

Mainz, *den 5. Novbr. 1913.*

C. Schweitzer.

Herren Gebr. Schmidt,
Erfurt.

C. Sch. 742

(Perforierungslinie.)

M 700.— *per 5. Januar a/Erfurt.*

Hierdurch teile(*n*) ich/wir Ihnen mit, daß der von Ihnen ausgestellte/girierte, oben aufgeführte Wechsel (Ihre Nummer *742*) heute eingelöst wurde.

Ort und Datum des Poststempels.

Firmastempel:

Privat-Bank Erfurt.

Rückseite.

Empfangen:
Privatbank Erfurt.
(Eigenhändige Unterschrift.)

Karl Beck.
(Hier folgen die Indossamente)

Hier Rand im Sinne der Ausführungsbestimmungen zum Wechselstempelsteuergesetz v. 9. März 1901.

Zur gefl. Beachtung für den Präsentanten!

Nach erfolgt. Eingang dieses Wechsels wollen Sie bitte diese Karte abtrennen u. an nebenstehende Adresse einsenden.

Wird das Papier nicht eingelöst, so bitte(*n*) wir/ich den Gesamtbetrag Ihrer Spesen direkt uns/mir aufzugeben, Wir/ich werde(*n*) Ihnen bestimmt auf dem raschesten Wege Anschaffung machen, in Höhe der Wechselsumme zuzüglich Ihrer Spesen.

Sollte dieser Wechsel durch Postauftrag oder durch die Reichsbk. eingezogen werden und mangels Zahlung an den letzten Inhaber zurückkehren, so wird derselbe höfl. gebeten, direkt mit uns/mir zu verrechnen. Regressansprüche gehen deshalb keine verloren.

Für Ihre Bemüh. danken(*n*) wir/ich Ihnen i. voraus bestens.

(Firmastempel):
C. Schweitzer.

Drucksache!

Raum für die 3 Pfg.-Marke

Herrn

C. Schweitzer

Mainz

Rheinstr. 7.

eine eventuelle Allonge zu lassen. Da das Formular zur Zeit der Versteuerung eigentlich nur einen Rand besitzt, so muß ein zweiter erst künstlich geschaffen werden. Das geschieht durch die Perforierung. Auf diese Weise wird dem Wechselstempelsteuergesetz § 13, Absatz 2 bzw. den diesbezüglichen Ausführungsbestimmungen des Bundesrats vom 9. März 1901 Rechnung getragen.

Auf der Rückseite des abzutrennenden, als Postkarte gedachten Teils, steht Name und Adresse des Ausstellers vermerkt, außerdem die Instruktion für den Präsentanten. Findet der Wechsel Eingang, so braucht der letzte Inhaber desselben nichts weiter zu tun, als die bereits vom Aussteller frankierte Drucksache abzutrennen, das nicht zutreffende durchzustreichen und der Post zu übergeben. Wird er nicht eingelöst, so ist nur der Vermerk über einen eventuell stattgefundenen Protest richtig zu stellen.

Welches sind nun die Vorteile dieses Formulars?

Zunächst fällt das von den Bankangestellten mit Recht gehaßte Überschreiben des Wechsels fort, da ja die wesentlichen Daten bereits vom Aussteller niedergeschrieben werden. Der Hauptvorzug ist jedoch der, daß der Aussteller den definitiven Eingang seiner Tratte schon wenige Tage nach Verfall erfährt; er kann also jetzt auf Grund eines schriftlichen Dokuments das Konto der trassierten Debitoren zum Ausgleich bringen und ist nicht mehr auf Vermutungen angewiesen. Und wenn dieser Zustand der Ungewißheit fällt, so dürfte damit gleichzeitig wohl auch die Abneigung gegen die Benutzung der trassierten Debitoren verschwinden. Der Weg für eine bessere Buchungsart, die die tatsächlichen wirtschaftlichen und rechtlichen Vorgänge klar zum Ausdruck bringt, ist geebnet, ein Vorteil, der nicht unterschätzt werden darf.

Wird der Wechsel jedoch nicht eingelöst, so erfährt dies der Aussteller sofort nach Verfall und hat somit die Möglichkeit, beizeiten die nötigen Vorkehrungen zu treffen und nicht erst dann, wenn die Retoure durch sämtliche Hände der Giranten gegangen ist[1]).

Dieses neue Wechselformular läßt sich aber noch mehr ausbauen, so daß es nicht nur für den Buchhalter statt Vermutungen absolute Gewißheit gibt, sondern auch die Möglichkeit in sich trägt, den gesamten Wechselverkehr zu erleichtern, zu vereinfachen — und nicht zuletzt — zu verbilligen; auf Grund des Formulars B (S. 331).

Die Einteilung dieses Formulars ist die nämliche, wie bei A. Nur die Instruktionen für den Präsentanten sind anderer Art. Dieser wird ersucht, die anhängende Karte abzutrennen, mit seiner Firma zu versehen und sie an den Aussteller abzusenden, und zwar nach erfolgtem Eingang des Wechsels. Im Gegensatz zu Formular A fehlt hier der Vermerk bezüglich des Protestes. Erfolgt nämlich keine Zahlung, so wird der Wechsel in gewohnter Weise protestiert (abgesehen vom „Ohne Kosten"-Wechsel); jetzt jedoch soll sich der Präsentant — und darin liegt die Neuheit — nicht mehr wie dies seither üblich mit seinem Vordermann ins Benehmen setzen, sondern direkt dem Aussteller seine Spesen (Provision, Protestkosten, Porti u. dgl.) aufgeben. Der Aussteller des Wechsels, der doch in den weitaus meisten Fällen ein Interesse daran hat, daß seine Nachmänner die erfolgte Protestierung nicht erfahren und daß die Kosten nicht zu sehr anwachsen, hat nun die Möglichkeit, den Wechsel samt der Protestkosten sofort einzulösen. Wenn nun wider Erwarten die Anschaffung von seiten des Ausstellers in den nächsten 2 Tagen nicht erfolgen sollte, was wohl die Ausnahme bleiben dürfte, so hat der Präsentant immer noch das Regreßrecht an seinen direkten Vormann, so daß ihm keinerlei rechtlicher Nachteil entsteht; denn die Notifikationsfrist ist ja noch nicht abgelaufen.

Wird der Wechsel jedoch durch Postauftrag oder durch die Reichsbank eingezogen und kommt er mangels Zahlung an den letzten Inhabern zurück — denn daß sich diese beiden Anstalten ohne weiteres zur direkten Verrechnung verstehen, ist wohl nicht anzunehmen —, so soll sich dieser letzte Girant direkt mit dem Aussteller in Verbindung setzen.

Außer denen des Formulars A enthält es noch folgende Vorteile:

Die Ersparung einer Notadresse. Manche Firma, deren Feingefühl in umgekehrtem Verhältnis zu ihrer finanziellen Leistungsfähigkeit steht, fühlt sich nicht selten durch Anbringung einer Notadresse in ihrer Ehre gekränkt. Diese Adresse kann in Zukunft wegfallen und damit die Notadressenprovision. Auch würden sich die Protestkosten ermäßigen; denn bekanntlich muß ein mit einer Notadresse versehener Wechsel erst beim Bezogenen präsentiert und dann unter Protest dem Intervenienten vorgelegt werden, was natürlich die Kosten erhöht.

Ein weiterer Punkt: Die Spesen der Retoure werden *wesentlich* vermindert. Beim gewöhnlichen Verlauf der Dinge geht der Wechsel von Girant zu Girant zurück, und jeder berechnet außer den Vorspesen und seinen Portoauslagen $^1/_3\,^0/_0$ Provision. Bei der direkten Inanspruchnahme des Ausstellers ist nur eine einmalige Provision und Portoberechnung zu vergüten.

Schließlich ist noch zu erwähnen, daß auf diese Weise die Nachmänner des Ausstellers keine Nachricht von der Nichteinlösung des Wechsels erhalten.

Welche Nachteile hat nun dieses Formular? Das Formular A besitzt meines Erachtens keinerlei Nachteil. Wenn auch die Banken als die hauptsächlichsten Präsentanten eine kleine Arbeitszulage erhalten, so wird dies zum Teil dadurch aufgewogen, daß die Wechsel bereits überschrieben ein-

[1]) Hierzu ist zu bemerken, daß in der, wohl bald nach Friedensschluß in Kraft tretenden, Einheitlichen Wechsel-Ordnung unmittelbare Benachrichtigung des Ausstellers bei Nichtzahlung des Wechsels vorgesehen ist. D. Herausg.

gereicht werden. Bei Formular B könnte unter Umständen ein Verlust von Zinsen und Kosten entstehen, nämlich dann, wenn der Aussteller keine Anschaffung macht und der Wechselinhaber die Notifikation (Art. 45 W.-O.) unterließ. Doch hat dies wenig Wahrscheinlichkeit für sich; denn erstens hat der Aussteller selbst das größte Interesse an prompter Anschaffung — aus naheliegenden Gründen — und zweitens besteht nur dann eine Verpflichtung zur Notifikation, wenn die Giros mit Ortsnamen versehen sind, was ja vielfach nicht der Fall ist. Außerdem kommt der Einwand der nicht rechtzeitig erfolgten Notifikation praktisch nur in den allerseltensten Fällen vor; aber selbst dann, wenn er einmal gemacht wird: ein Verlust des Wechselrechtes entsteht nicht. Und das ist doch schließlich die Hauptsache.

Voreilige Reformpläne.

Von Walter Conrad, Berlin.

Es ist eine in den letzten Monaten oft besprochene Tatsache, daß die außerordentlichen Erfolge des deutschen Kaufmanns in Übersee, die unaufhaltsame Steigerung des deutschen Exporthandels, den Neid Englands seit langem geweckt haben und letzten Endes den eigentlichen Grund zu dem Kriege Englands gegen das deutsche Reich bilden. Diese Fortschritte des deutschen Außenhandels sind durch den Krieg vor der Hand zum Stillstand gekommen. Wir hoffen aber, daß wir nach einem günstigen Frieden mit unserer Arbeit da wieder einsetzen können, wo wir Anfang August aufhören mußten, und daß im Gegensatz zu den Wünschen und Zielen unserer Feinde der deutsche Handel dann noch reichere Früchte tragen wird als vor dem Kriege. Wir hoffen, daß ein siegreicher Krieg den deutschen Namen in einer Weise zu Ansehen bringen wird, daß unsere wirtschaftlichen Beziehungen zu Übersee sich auf wesentlich günstigerer Grundlage und darum machtvoller und fruchtbarer entfalten können als bisher. Bei aller Anerkennung, die das Ausland dem deutschen Gewerbefleiß und der deutschen Arbeit gezollt hat, und der wir es allein zu danken haben, daß wir erfolgreich mit den älteren Konkurrenten im Überseegeschäft, insbesondere mit England, wetteifern konnten, ist es uns bisher noch nicht gelungen, unserer deutschen Markwährung auf dem überseeischen Valutenmarkt auch nur annähernd die Geltung und Beliebtheit zu verschaffen, die hier der Pfundwechsel von altersher genießt. Seine Rolle als ein Zahlungsmittel von internationaler Geltung ist bei den handeltreibenden Völkern so tief eingewurzelt, daß noch heute weitaus die Mehrzahl aller deutschen Geschäfte mit Übersee in Sterlingwährung abgeschlossen, zu einem großen Teil mit englischem Kredit finanziert werden und in London zur Bezahlung gelangen, während die Bedeutung der Reichsmark im Auslande trotz der Tätigkeit der deutschen Überseebanken nicht in demselben Tempo gewachsen ist wie der deutsche Welthandel.

Es ist ein begreiflicher Wunsch, diese Monopolstellung der Sterlingwährung zu beseitigen und den englischen Banken zum mindesten den Teil der recht ansehnlichen Rembourscprovision zu entziehen, die sich aus dem deutschen Überseehandel ergeben. Das Fiasko des englischen Geldmarktes zu Beginn des Krieges, die rücksichtslosen Maßnahmen der englischen Regierung gegen alle einem feindlichen Lande angehörigen Kontrahenten Englands, unter denen indirekt natürlich auch die neutralen Länder schwer zu leiden haben, und die Hoffnung auf eine nachhaltige Erschütterung der Welthandelsstellung Englands durch diesen Krieg lassen den Zeitpunkt des kommenden Friedensschlusses ohne Zweifel für Versuche zur Ausbreitung des Geltungsbereichs der Reichsmark im überseeischen Handelsverkehr geeignet erscheinen.

Da das deutsche Volk zuversichtlich auf einen günstigen Ausgang des Krieges hofft, so begegnet man schon jetzt Projekten in der Presse, die die Durchsetzung der Markwährung im Außenhandel zum Ziel haben. Übereilte Fanatiker wollen schon heute ans Werk gehen. Ihnen tritt Julius Wolf in der Frankfurter Zeitung[1]) mit der selbstverständlichen Erkenntnis entgegen, daß der Friedensschluß die unentbehrliche Voraussetzung für alle Reformpläne sein muß. Aber auch Wolf hält schon jetzt einen Reformplan für diesen Zeitpunkt in Bereitschaft. Ihm schwebt eine interationale Abrechnungsstelle als Zukunftsideal vor, die die Valuten des Welthandels zu festen, paritätischen Umrechnungskursen verrechnen soll.

Die Bestrebungen Wolfs, die Jahrzehnte zurückreichen, zielten bisher auf eine Reform des internationalen Zahlungsverkehrs ab, ohne daß er dabei eine besondere Ausbreitung der Markvaluta im Auge hatte. Nun läßt er seine Reformbestrebungen in jene junge, aus dem Kriege geborene Bewegung einmünden, der nicht an einer Reform der Zahlungswege von Land zu Land aus theoretischen Erwägungen heraus, sondern vielmehr an der Erreichung des rein praktischen Zieles einer Ausbreitung des Geltungsbereichs der Reichsmark gelegen ist. Wenn jene junge gesunde Bewegung, die sich die Erfüllung einer zwar schwierigen, aber für unser Land wertvollen Aufgabe vorgenommen hat, sich von der Gemeinschaft mit denjenigen nicht frei hält, die mit ihren Reformprojekten die Landesgrenzen im internationalen Zahlungsverkehr beseitigen wollen, dann wird sie ebenso im Sande verlaufen, wie alle bisherigen Vorschläge zur Reform des internationalen Zahlungsverkehrs. Wenn jene, die der Reichsmark im Auslande Geltung verschaffen wollen, und jene anderen, die von einem Weltgeld oder einer internationalen Zahlungsorganisation träumen, sich einander verbünden, dann ziehen zwei Parteien mit ungleichen Zielen an einem Strang. Das Ziel der ersteren ist ein rein nationales, das Ziel der letzteren hat nichts mit der nationalen Idee zu tun, der die ersteren nach-

[1]) 4. November 1914, Abendblatt.

gehen. Während die ersteren auch im Zahlungsverkehr der Überlegenheit des Deutschtums Anerkennung verschaffen wollen, träumen die letzteren von einem ewigen Völkerfrieden im Zahlungsverkehr ohne nationale Ansprüche.

Wenn Wolf die Sache der Markvalutamänner zu der seinigen macht, so ist das wohl nur damit zu erklären, daß er hier, nachdem er Jahrzehnte lang tauben Ohren gepredigt hat, eine neue Möglichkeit für die Durchführung seiner alten Pläne erblickt, die er ausnützen zu müssen glaubt. Dadurch aber gewinnen weder seine alten Projekte an Brauchbarkeit, noch nützt er der an sich berechtigten neuen Bewegung zur Ausbreitung der Reichsmark im Überseeverkehr. Da nun Wolf mit einer Sicherheit und Selbstverständlichkeit von seinem Reformplan spricht, die berechtigte Bedenken unter Umständen zerstreuen und zu übereilten Maßnahmen führen könnten, so erscheint es mir Pflicht, beizeiten auf die Inkongruenz jener jungen nationalen Bewegung und der alten Wolfschen Reformbestrebungen hinzuweisen und vor Fehlgriffen zu warnen. Ich will daher im folgenden zunächst einen kurzen Blick auf die Wolfschen Reformprojekte werfen und alsdann auf jene andern Wünsche, die auf eine Einbürgerung der Markvaluta im Auslande hinauslaufen.

1. Das internationale Zahlungswesen ist eins der vernachlässigtsten Gebiete der Wissenschaft. Von einer Spezialliteratur kann man kaum sprechen. Wer Information sucht, muß sich an die großen nationalökonomischen Sammelwerke und Nachschlagebücher halten, die wohl den Komplex der hauptsächlichsten Tatsachen registrieren, die wissenschaftliche Vertiefung dieses außerordentlich wichtigen Gebietes aber seit vielen Jahren nicht weiter gefördert haben. Da die Detailarbeit bis heute fast ganz fehlt, so kann man von Streitfragen auf diesem Gebiet kaum sprechen. Die tatsächlich vorhandene Spezialliteratur beschränkt sich auf oberflächliche Kongreßredereien und einige wenige ernst zu nehmende Abhandlungen, unter denen vor allem Obsts „Organisation des Zahlungsverkehrs“ (2. Aufl., Leipzig 1901) und ferner eine Arbeit von Julius Wolf, „Das internationale Zahlungswesen“ (Leipzig 1913) hervorzuheben sind. Während Wolf in seinem Buch ohne Skrupel für eine Reform eintritt, bewahrt sich Obst in seiner sachlichen Darstellung die vernünftige Skepsis des klar blickenden und nüchternen Fachmannes.

Das System des internationalen Zahlungsausgleichs, das sich aus tiefliegenden, aber erkennbaren Gründen nicht annähernd so umfassend in der Neuzeit modernisiert hat wie die binnenländischen Zahlungsgepflogenheiten, hat vielen Köpfen Anreiz zu Reformvorschlägen geboten, zu denen ein oberflächlicher Vergleich mit den Fortschritten der inländischen Zahlungsmethoden immer wieder den Anstoß gegeben hat. Es gibt keine binnenländische Einrichtung des Zahlungsverkehrs, die nicht irgendein Weltbeglücker irgendwann einmal auf den internationalen Verkehr zu übertragen geraten hätte. Und diese Reformvorschläge sind immer wieder auf wirtschaftlichen Kongressen mit einer geradezu bewundernswerten Ernsthaftigkeit behandelt und teilweise auch zu Resolutionen erhoben worden, ohne daß ein einziger dieser Reformfanatiker sich einmal die Mühe gemacht hätte, die gesamte Reformfrage oder auch nur das einzelne Reformprojekt einer gründlichen wissenschaftlichen Untersuchung zu unterziehen.

Ich habe diese flügellahme, aber doch nicht unbedenkliche Bewegung verfolgt und ihre Zukunftsbilder in längeren Abhandlungen[1]) auf ihre Lebensfähigkeit hin geprüft. Diese Reformvorschläge kann man nach ihren Zielen in die folgenden vier Gruppen einteilen:

1. internationale Geldverfassung,
2. internationaler Giroverkehr,
3. internationale Banknoten oder Goldzertifikate,
4. internationales Goldclearing.

An allen diesen Vorschlägen ist Wolf, zum Teil sogar als Urheber, beteiligt. Seine Propaganda hat sich auf alle vier Gruppen von Projekten erstreckt, wobei er es jahrelang unterlassen hat, auch nur einem derselben auf publizistischem Wege eine ausreichende wissenschaftliche Grundlage zu geben. Erst in neuester Zeit hat er mit seinem oben erwähnten Buche diese Schuld wenigstens teilweise eingelöst. Er kündigt in seinem Vorwort eine zweite Arbeit über dasselbe Gebiet an, wobei es nicht klar zu erkennen ist, ob er darin auf seine anderen Reformvorschläge aus früherer Zeit zurückkommen wird. Das vorliegende Werk nämlich behandelt nur einen der vier Reformvorschläge, denjenigen eines internationalen Giroverkehrs. Immerhin läßt seine neueste Äußerung in der Frankfurter Zeitung darüber keinen Zweifel, daß er auch andere seiner alten Reformpläne zu aktualisieren bereit ist, sobald sich ihm dazu Gelegenheit gibt. Sein Vorschlag einer internationalen Abrechnungsstelle für Valuten ist ja nichts anderes als eine Erweiterung seines früheren Vorschlags, ein Goldclearing zu errichten, dessen Untauglichkeit ich unlängst an der angeführten Stelle in dieser Zeitschrift nachgewiesen habe. Eine wissenschaftliche Begründung für diese Anregung schuldet uns Wolf noch. Es wäre zu wünschen, daß sie bald erfolgen würde, damit die Diskussion darüber eröffnet werden könnte. Freilich wird sich Wolf dann mit den wenigen Abhandlungen, die über dieses Gebiet existieren, auseinander setzen müssen, was er in seinem Buch über den internationalen Giroverkehr leider unterlassen hat[2]).

---

[1]) „Das Problem einer internationalen Geldverfassung“ in dieser Zeitschr., 2. Jahrg., Heft 9, S. 316 ff. und Heft 10, S. 352 ff. — „Die Perspektiven des internationalen Giroverkehrs“ ebenda 1. Jahrg., Heft 9, S. 320 ff. und Heft 10, S. 359 ff. — „Der Plan eines internationalen Goldclearings“ ebenda 7. Jahrg., Heft 5, S. 134 ff. und Heft 7, S. 199 ff. — Ein Aufsatz über internationale Banknoten oder Goldzertifikate ist in Vorbereitung.

[2]) Mein Aufsatz über das gleiche Thema in dieser Zeitschrift enthält eine Reihe ernster Bedenken gegen den Wolfschen Plan, auf die Wolf in seinem Buche nicht eingegangen ist.

Ich kann hier nicht noch einmal im einzelnen auf die Reformvorschläge Wolfs eingehen, hoffe aber demnächst an anderer Stelle Gelegenheit zu finden, mich erschöpfend mit den gesamten Reformplänen auseinanderzusetzen und den Nachweis zu führen, daß die von Wolf vorgeschlagenen Wege ungangbar sind. Hier will ich nur den neuesten Vorschlag Wolfs, der auf die Schaffung einer internationalen Valutenabrechnungsstelle mit paritätischen Umrechnungskursen hinausläuft, kurz charakterisieren. Wolf hat einen neuen Reformvorschlag in die Welt geschickt, ohne die Grundlagen mit ausreichender Gründlichkeit untersucht zu haben, auf denen sich ein Reformprojekt aufbauen kann, wenn es Anspruch auf Brauchbarkeit erheben soll. Andererseits aber ist er auch den Beweis der Brauchbarkeit seines Projekts schuldig geblieben. Daß aber das Ziel, auf das sein Plan hinausläuft, bisher nicht die allgemeine Billigung gefunden hat — nur dann könnte er von einem Brauchbarkeitsbeweise absehen — kann ihm nicht zweifelhaft sein.

Wenn ich Wolf entgegenhalte, daß er den tatsächlichen Grundlagen des internationalen Zahlungsverkehrs keine Beachtung geschenkt hat, so gilt dieser Vorwurf seiner gesamten Reformtätigkeit, so heißt das, daß ich eine Untersuchung der Frage des Übergangs vom Alten zum Neuen, der Frage der Entbehrlichkeit der bisherigen Einrichtungen vermisse. Eine solche Untersuchung hätte in seinem Buch über „Das internationale Zahlungswesen" nicht fehlen dürfen, und ebensowenig darf sie fehlen, wenn er seine Sache jetzt mit der Sache derjenigen verquickt, die die dominierende Stellung Englands im Weltzahlungsverkehr erschüttern und dafür die Stellung Deutschlands kräftigen wollen. Ehe wir nicht wissen, aus welchen Quellen die unerschütterliche Kraft der Sterlingwährung geflossen ist, welche Vorbedingungen London zum ersten Clearingplatz der Welt gemacht haben, können wir die gegenwärtigen Zustände nicht ändern.

Mein zweiter Einwand, daß Wolf den Brauchbarkeitsbeweis für seinen Reformvorschlag nicht erbracht hat, trifft auch sein Buch, mit dem er für einen internationalen Giroverkehr mit paritätischen Umrechnungskursen eintritt. Ob Giroverkehr oder Abrechnungsstelle das Reformziel sind, ist gleichgültig. Die Beseitigung der Valutenkurse ist der Kernpunkt beider Vorschläge. In einem wie im andern Falle müßte Wolf also unwiderleglich beweisen, daß die Valutenkursbildung entbehrlich und die paritätische Abrechnung unschädlich ist. Dieser Beweis aber fehlt.

Wolf hat die Konsequenzen einer solchen Neuerung im internationalen Zahlungsverkehr nur nach einer Seite hin bedacht. Er erkennt durchaus richtig, daß die paritätische Abrechnung eine große Annehmlichkeit für den Handelsverkehr bedeuten würde, weil sie das Valutarisiko ausschaltet. Er unterläßt es aber dabei, die außerordentlichen volkswirtschaftlichen Gefahren genügend hoch zu veranschlagen, die aus einer Normierung von Fixkursen, d. h. einer Beseitigung der Wechselkursschranken zwischen den Ländern, resultieren müssen. Die Notwendigkeit der Valutenkurse ergibt sich mit großer Folgerichtigkeit aus den essentiellen Unterschieden zwischen dem binnenländischen und dem internationalen Zahlungsverkehr. Der binnenländische Zahlungsverkehr fließt ohne Hindernisse durch eine weite Ebene, der internationale Zahlungsverkehr muß die tiefe Kluft der scharfen politischen und wirtschaftlichen Abgrenzung der Länder überbrücken. Während die binnenländischen modernen Zahlungsmethoden nur einen einfachen Kreditcharakter tragen, der auf der Kreditwürdigkeit desjenigen beruht, der das Zahlungssurrogat schafft, trägt der internationale Zahlungsverkehr einen zwiefachen Kreditcharakter. Neben der Kreditwürdigkeit des Zahlungspflichtigen oder der zahlungvermittelnden Bank ist die Kreditwürdigkeit des zahlungspflichtigen Landes oder, anders ausgedrückt, die Bewertung seiner Währung mitbestimmend für den Wert der internationalen Zahlungsmittel. Da diese Bewertung schwanken kann, muß auch ihr Preis schwanken. Solange die internationalen Zahlungsmittel nur Anrechte auf Gold darstellen und ihren Wert nicht in sich tragen, wird ihr Preis je nach der Sicherheit ihrer Einlösbarkeit schwanken. Wenn auch jede Senkung eines Valutenkurses natürlich nicht der Ausdruck eines erwachenden Mißtrauens gegen die Zahlungsfähigkeit des betreffenden Landes ist, so ergeben sich doch die sensiblen Schwankungen der Wechselkurse folgerichtig aus den Schwankungen der Verschuldung des einen Landes gegenüber dem andern. Und das ist gut so. Die Valutenkurse bilden die beste Kontrolle für die Bewegungen der Zahlungsbilanz. Sie hindern fast automatisch ein Überhandnehmen der Verschuldung eines Landes, indem die Volkswirtschaft dieses Landes aus ihnen unbewußt ihre Anregungen für Einschränkung oder Ausdehnung des ausländischen Kredits und für die intensivere oder retardierende Gestaltung der wirtschaftlichen Produktion erhält.

Die Wechselkurse sind das Manometer des internationalen Zahlungsverkehrs. Wenn die Warnungen ausbleiben, die jetzt von den Bewegungen der Valutenkurse ausgehen, so steht die Volkswirtschaft außer Kontakt mit den Veränderungen der Zahlungsbilanz. Die Verschuldung eines Landes tritt erst dann in die Erscheinung, wenn die Abrechnung der internationalen Forderungen den Debetsaldo ergibt, der dann in Gold beglichen werden muß. Wie sollen die Zentralnotenbanken die Goldbestände ihrer Länder und damit die Landeswährung schützen, wenn man ihnen eine der wesentlichsten Grundlagen ihrer Diskont- und Goldpolitik, die freie Preisbildung der Valuten, nimmt!

Solange Wolf diese schwerwiegenden Bedenken unbeachtet läßt, und seinem Zukunftszahlungsverkehr keine der Valutenpreisbildung gleichwertige Sicherung zu geben weiß, erübrigt es sich, auf seine Ausführungen im Einzelnen, auf seine Ver-

mutung, daß ein Börsenkurs neben den Giroumrechnungssätzen der Großbanken auf die Dauer nicht denkbar sei, auf seine Begeisterung für fixe Umrechnungskurse und die vielen Irrtümer, die ihm bei diesen Ausführungen unterlaufen, näher einzugehen. Es kann uns zur Beruhigung dienen, daß die maßgeblichen Instanzen sicherlich weder für einen internationalen Giroverkehr noch für ein internationales Clearing mit paritätischer Verrechnung Sympathien hegen werden, und daß darum eine Reform des internationalen Zahlungsverkehrs im Sinne Wolfs wohl ausgeschlossen ist.

2. Was nun den in der Öffentlichkeit mehrfach geäußerten Wunsch nach einer Emanzipation von der Herrschaft Englands als Weltbankier und der dominierenden Stellung des Sterlingwechsels betrifft, so ist ohne weiteres zuzugeben, daß die Parole „Los von London!" nicht nur zeitgemäß sondern auch berechtigt und gut ist. Es ist zuzugeben, daß wir nach dem Kriege alle Kraft daransetzen müssen, die Position unserer deutschen Überseebanken zu verbessern und zu stärken, daß die Ausbreitung der Markwährung im Weltverkehr ein Ziel ist, das wohl des Schweißes der Edelsten wert ist, und daß Theorie und Praxis sich zu gemeinsamer Arbeit zusammentun sollten, um die geeignetsten Maßnahmen zur Erreichung dieses Zieles zu beraten. Vielleicht führt ein gewissenhaftes Studium der Frage zu einer neuen Organisation, an der der Überseehandel eine starke Stütze findet, und die geeignet ist, dem Markwechsel endlich die ihm gebührende Stellung im Weltverkehr zu verschaffen. Solche Erfolge lassen sich aber nur im Wege einer vorsichtigen und durchdachten Beeinflussung der Entwicklung erzielen. Mit der flüchtigen Skizzierung eines Reformvorschlags, der losgelöst von allen Grundlagen und Konsequenzen, wie ein Traumbild in der Luft schwebt, ist uns nicht gedient. Wenn wir nicht allen Boden unter den Füßen verlieren wollen, dürfen wir nicht unsere Wünsche und Zukunftshoffnungen zum ausschließlichen Ausgangspunkt von Reformplänen machen. Wir müssen auf den gegebenen Grundlagen weiterbauen und können keine Zukunft beginnen, die keinen Zusammenhang mit der Vergangenheit hat. Wir müssen uns ferner aber auch über die Ziele einig werden, auf die wir hinarbeiten wollen, ehe wir Neuerungen schaffen können. Vor allen Dingen müssen wir uns davor hüten, das gesunde Verlangen nach einer Besserung der Stellung der Markvaluta im internationalen Verkehr mit phantastischen Reformprojekten, die ganz andere Ziele verfolgen, zu verquicken.

Von heute auf morgen läßt sich — auch nach einem siegreichen Kriege — nicht der auf Reichsmark lautende Wechsel an die Stelle des bisher in fast allen Ländern beliebten Pfundwechsels setzen. Wer in dem Glauben befangen ist, daß die Beliebtheit der Wechsel in Sterlingwährung nur eine alte Tradition ohne eigentliche Berechtigung sei, wird sich an den Tatsachen noch empfindlich stoßen und Enttäuschungen nicht entgehen. Um mich hier nicht in Einzelheiten zu verlieren, brauche ich nur auf den von einem weitschauenden Standpunkt aus geschriebenen Aufsatz von Alfred Lansburgh im Oktoberheft der Bank, „Die Ausschaltung Londons als Clearinghaus der Welt" zu verweisen. Diese Arbeit gibt einen ausgezeichneten Überblick über die Grundlagen, auf denen sich die Vorherrschaft des Pfundwechsels aufbaut, und enthält alle erforderlichen Einwendungen, die der Besonnene dem allzu sorglosen Reformeifer entgegenzuhalten hat. Nach dieser Veröffentlichung Lansburghs müssen alle Arbeiten, die der Öffentlichkeit Vorschläge zur Reform des internationalen Zahlungsverkehrs unterbreiten, sich entweder dem von Lansburgh entrollten Bilde anpassen oder aber seine Bedenken überzeugend entkräften, wenn sie Anspruch auf wissenschaftliche Wertung erheben wollen. Ich für meinen Teil stehe im ganzen auf demselben Standpunkt wie Lansburgh und glaube, daß auch hier nur der Kampf der Vater aller Entwicklung ist, und daß sich nur mit zäher Energie, vielleicht unterstützt von einer neuen Organisation, allmählich erreichen läßt, was die Reformatoren mit einem Federstrich zu erreichen hoffen.

Angesichts der Pläne, die sich schon jetzt hervorwagen, ist eine gründliche Diskussion der schwebenden Frage erwünscht. Daß wir zur Stärkung der Geltung der Markwährung im Auslande systematische Maßnahmen treffen können und müssen, scheint außer Zweifel. Wer hierfür in methodischer Untersuchung der bestehenden Verhältnisse neue Richtlinien findet und mit deren Verfolgung zu einem greifbaren Vorschlag gelangt, wird sich den Dank aller wirtschaftlichen Kreise verdienen. Ob die Errichtnng einer großen Akzeptbank der Förderung der deutschen Valuta mit dauerndem Erfolge dienen kann, in welchen organischen Zusammenhang dieses Institut mit den produktiven und Handel treibenden Kreisen gebracht werden müßte, und welche Abmessungen und Lebensbedingungen für diese Bank erforderlich wären, soll hier nicht untersucht werden. Jeder Beitrag zu diesen Fragen muß willkommen sein. Alle voreiligen Reformvorschläge aber, die ohne zwingende Begründung vorgebracht werden, und nur einen phantastischen Gedanken verkörpern, können die Sache nicht fördern und sind darum zurückzuweisen.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Das Rekord-Briefordnersystem „Merkur" für die moderne Registratur in Großbetrieben[1]).

Von Carl Redtmann, Berlin.

Unter den vielen Ausführungen, welche den Lesern unter dem Titel „Registratur" im Laufe der Jahre zu Gesicht gekommen sind, befanden sich vielfach beachtenswerte Artikel,

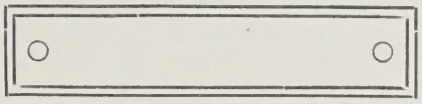
[1]) Wir bemerken, daß in diesen Ausführungen der Erfinder das Wort hat. Die Red.

welche den Wert und die innere Einrichtung einer praktischen Registratur zu beleuchten suchten. Man wird es gewiß nicht verkennen, daß die letztere die Seele eines jeden großen Geschäftsbetriebes ist und aus diesem Grunde so geführt sein muß, daß ohne Schwierigkeiten allen Ansprüchen gedient wird. Der so oft angewandte Ausspruch: „So hat es mein Großvater gemacht", hat heute seine Berechtigung verloren, denn die Verhältnisse im geschäftlichen und gewerblichen Leben haben ganz andere Gestalt angenommen, als zu der Zeit, da der Großvater die Großmutter nahm. Aus kleinen Betrieben sind solche von unerreichter Größe entstanden und im Laufe der Jahre hat bei fast allen Nationen die Macht der Großbetriebe immer mehr zugenommen. Wenn man nun im allgemeinen diese oder jene Einrichtung einem bestimmten Betriebe anzupassen bestrebt ist, so ist dies nur möglich, wenn die besonderen Verhältnisse bekannt sind; man kann bestimmte Regeln hier keineswegs aufstellen; was nach der einen Richtung praktischen Erfolg erkennen läßt, ist oft nach der andern Seite hin ohne Vorteil. Gerade in der Registratur bestehen so vielseitige Bedürfnisse und Wünsche, daß es immer schwer halten wird, den richtigen Weg zu finden, sofern nicht durch die Verschiedenartigkeit bei den einzelnen Betrieben einesteils, durch die Eigenart der Verwaltung als solche andernteils, durch Überlieferung gebräuchlicher Formen eine einheitliche Ordnung zur Beschleunigung des ganzen Geschäftsganges angegeben ist. Soweit mir bekannt geworden, hat unter Behörden als einzige die Eisenbahnverwaltung eine wenn auch nicht moderne, so doch vielseitig praktische Einrichtung, während bei fast allen anderen Behörden diese eine eigenartig verschiedene ist. Aber auch bei den Großfirmen finden wir die verschiedenartigsten Systeme eingeführt, die oft zu einigem Nachdenken veranlassen. Eine durchaus praktische Registratur gehört zu den Bedürfnissen eines großen Betriebes, denen sich die fortschreitende Entwicklung der letzten Jahre und das Wiederaufblühen der Industrie mit großem Interesse zugewendet haben. Der Hauptgrund hierzu liegt allein in den gesteigerten Bedürfnissen, in dem Anwachsen der einzelnen Fabrikationszweige und der hierdurch immer umfangreicher werdenden Korrespondenz. Man ist aus diesem Grunde davon abgekommen, veralteten Regeln und Einrichtungen weiter zu huldigen und bestrebt gewesen, etwas Neues, Praktisches zu schaffen, daß in jeder Weise als vollkommen gelten kann. Wenn man auch, mit einigen Ausnahmen, inzwischen davon abgekommen ist, die Aufbewahrung der erledigten Korrespondenz in der Weise auszuführen, daß man jeden Brief der Längsseite nach einmal knifft und dann mit Namen und Datum beschreibt, so bedient man sich doch noch vielfach der unter dem Namen „Akten" bekannten Aufbewahrungsart[1]). Dieselben sind aus blauen Aktendeckeln hergestellte Mappen, in welche die betr. Briefe usw. mit der Nadel und Heftgarn eingeheftet werden. Ein Aktenschwanz und Etikett bezeichnen den Inhalt der betr. Akte. Diese Art der Ablage besitzt allerdings den einen Vorteil, daß man sofort ersehen kann, wenn der Akte Briefschaften entnommen sind; jedoch wurden diese durch weit bessere Ordner überholt. Neben den Soennecken-, Zeiß & Leitz-Ordnern nenne ich Hora, Helios, Welt, Merkur, Paragon, Sequrens, Pofeil, Aberle und viele andere, jedoch dürften alle für ihre Zwecke gut geeignet sein; den Vorzug und die weiteste Verbreitung genießen indessen die Soennecken-, Zeiß & Leitz-Ordner, von welchen wiederum die letztere Art für alle Zwecke anwendbar ist und die meisten Proben bestanden hat. Außerdem hat man auch vielfach die Stolzenberger & Thomann-Schnellhefter im Gebrauch, welche gegenüber den vorgenannten liegend aufbewahrt werden und sehr raumsparend sind. Bei den vielen vorhandenen Systemen bin ich jedoch immer wieder auf den Leitz-Ordner zurückgekommen, der sich durch ganz besondere Vorzüge auszeichnet und auch neuerdings verschiedene praktische Verbesserungen erfahren hat. Heil'ge Ordnung, segensreiche!

Wo Ordnung ist, da ist Gedeihen und ist und bleibt das Aufbewahren der Briefe usw. für jedes kaufmännische Geschäft ein dringendes Erfordernis.

Die Einteilung der Registratur ist, wie schon bemerkt, den Bedürfnissen entsprechend so verschieden, daß man keineswegs jedes System hierfür verwenden kann; jedoch habe ich durch jahrelange Praxis ein Rekordsystem „Merkur" geschaffen, das in fast allen Verhältnissen die beste Einrichtung bildet und wenn es erst genügend bekannt, kaum entbehrlich werden wird. Man hat bei Anlage einer Neueinrichtung die verschiedensten Punkte zu berücksichtigen, um einen durchschlagenden Erfolg zu verzeichnen.

Das Merkursystem besitzt so außerordentliche Vorzüge, daß die Wahl keine geteilte sein kann. — Die bevorzugten Leitz-Ordner werden stehend aufbewahrt und in folgender Einteilung benutzt. Während man im allgemeinen die zu den Rücken der Ordner mitgelieferten Schilder verwendet und durch Schreibarbeit bei einer umfangreichen Anzahl von Akten viel Zeit verwendet, verschwindet dies hier ganz. Die auszuführende Arbeit ist eine ganz minimale und durch jeden Lehrling angängig. Als Rückenbekleidung dienen Pappstücke in entsprechender Größe (wie die mitgelieferten Schilder) mit schwarzer Leinwand überzogen; auf diese ist ein farbiger Papierstreifen so aufgeklebt, daß rings herum ein schwarzer Rand bleibt, wie unten gezeichnet:



Die runden Kreise bezeichnen Löcher, durch welche je eine Messingöse gesteckt wird; der Ordner weist an gleicher Stelle Löcher auf und nach Auflegen und Durchstecken der Ösen werden diese nach zwei Seiten umgebogen und so der Rücken befestigt. Die Anordnung hat den Vorteil, daß der Ordner immer wieder verwandt werden kann, ohne an Aussehen zu verlieren und nochmals eine neue Aufschrift anzufertigen; die ganze Sache ist einheitlich und gewinnt ein vornehmes Aussehen. Die Aufzeichnungen erfolgen durch einen Gummistempel, entsprechend der nachfolgend erwähnten Einteilung Dieselbe besteht in erster Linie in Hauptabteilungen von I - X usw., dann in Nummern als erste Unterabteilung und weiter in Bänden als zweite Unterabteilung.

Die Hauptabteilung gliedert sich in:

I. Allgemeine Korrespondenz,
II Ausland,
III. Auskünfte,
IV. Vertreter,
V. Besondere Kunkenakten,
VI. Reklame,
VII. Patentangelegenheiten,
VIII. Einkauf,
IX. Berichte.

Davon gliedert sich Abteilung I wieder in die einzelnen Erzeugnisse als Dampfmaschinen, Kessel, Motoren usw., außerdem enthält dieselbe alle Akten über Personalien, Bauangelegenheiten, die besonderen Fabrikakten, Ausstellungen, Bankverbindungen, Spedition usw., u. a. alle Korrespondenzen, welche sich nicht in eine andere Abteilung einreihen lassen.

Abteilung II enthält sämtliche Auslandkorrespondenzen, und zwar nach Landeseinteilung als: Afrika, Amerika, Argentinien, Brasilien, Asien, Australien, China, Japan, Indien usw. Die Ordnung in diesen Akten selbst geschieht alphabetisch nach Namen.

Abteilung III enthält sämtliche Auskünfte nach Nummern geordnet. Hierfür besteht eine besondere Kartenregistratur, da dieses im Verhältnis zu den großen Unkosten der Auskunftseinholung durchaus gerechtfertigt erscheint. Die betr. Auskünfte rangieren auf den Karten nach Namen und erhalten jedesmal die laufende Nummer, welche auf dem betr. Auskunftszettel vermerkt wird. Nachträge werden den Vorgängen jedesmal angefügt.

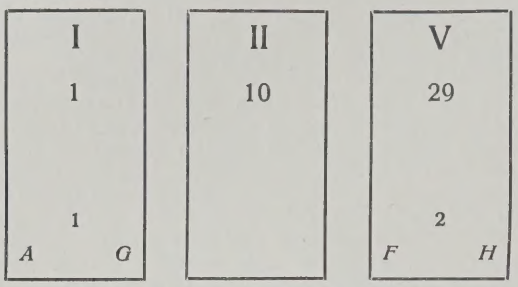
Abteilung IV umfaßt alle Vertreter, und zwar gelangt in die betr. Akte jedesmal eine Kopie, während eine zweite Kopie in das betr. Sachaktenstück registriert wird, d. h. in die Akte, durch welche der Inhalt der Korrespondenz bezeichnet ist.

Abteilnng V enthält Kundenakten, und zwar den ganzen Hergang der Korrespondenz von der Anfrage bis zur Rechnungslegung und weiter.

[1]) Insbesondere bei Rechtsanwälten.

Bei Abteilung VI—IX dürfte sich durch die benannte Hauptbezeichnung eine Erklärung erübrigen.

Die Bezeichnung auf den Akten geschieht nun in folgender Weise:



Das mit Abteilung I als Hauptabteilung bezeichnete Schild rangiert mit seiner ersten Unterabteilung, angenommen unter Personalien, dann bedeutet die untenstehende kleine „1" den Band; d. h. die Personalienkorrespondenz umfaßt etwa drei Aktenstücke und zwar

1. die Buchstaben A—G,
2. „ „ H—R,
3. „ „ S—Z.

Bei Abteilung II laut Figur bildet Nr. 10 etwa „Indien", 11 Japan usw., bei Nr. V erscheint 29 etwa als Akte für ein bestimmtes Erzeugnis als „Motoren" und bedeutet die kleine „2" den betr. Band: F—H. Es ist bei dieser Einteilung nicht notwendig, für bestehende Hauptabteilungen, resp. deren Unterabteilungen neue Nummern zu schaffen, durch welche die vorhandenen Nummern zu kassieren sind, sondern es kann ohne weiteres fortlaufend geschehen, so daß die älteren Nummern jedesmal bestehen bleiben und die neuen nur eingeführt werden.

Kenntlich wird jede Abteilung schon von vornherein durch die besondere Farbe der Rückenbekleidungen.

Die betr. Nummern entstehen in der Weise, daß man sich zunächst ein Journal anlegt, in welches die einzelnen Abteilungen mit ihren Akten folgendermaßen eingetragen werden, z. B.:

Nr.		Abt. I
1	Personalien.	
2	Spediteur Müller.	
3	Bankgeschäft Adam.	

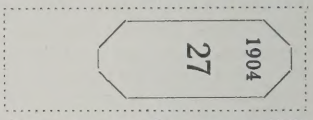
Hierdurch werden den betr. Akten die Haupt- und Unternummern gegeben, während die Nummern der einzelnen Bände, wie schon vorher gesagt sich ergeben.

Aus diesem Journal nun erfolgt der Reihenfolge nach der Übertrag in das Nachschlagejournal, welches ein Alphabet von A—Z besitzt und in dieses geschieht die Eintragung dem Buchstaben nach entsprechend der Hauptbezeichnung der betr. Akte, z. B.:

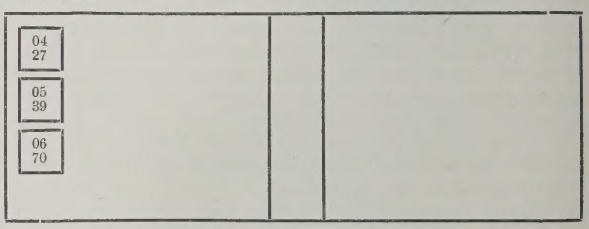
Name	Nr.	von bis	Bem.	A
Adam, Bankgeschäft	I[1]	1. 1. 97.	a./05	
Auskünfte	III[2]	1. 1. 04.	37	

Bis auf die Rubrik Bemerkungen hat die vorliegende Besprechung alles ergeben. Werden nämlich am Schluß des Jahres die Akten einer Durchsicht unterworfen, so tritt vielfach der Fall ein, daß die eine oder andere Akte überfüllt ist, oder teilweise voll ist, so daß ein Herausnehmen der alten Korrespondenz und eine Reponierung dieser Akte notwendig wird. Da bezeichnet Nr. 37 z. B. die neue Akte, wie dies auch noch in späterem genau geschildert wird.

Bei einer sachgemäßen Registratur ist es unbedingt notwendig, daß einmal möglichst die gesamte Korrespondenz von ein und derselben Sache beisammen ist, andererseits aber darf durch ältere, weniger in Betracht kommende Korrespondenzen die Art des Ablegens und die Ordnung selbst nicht gestört werden; also sollte man von dem Mitschleppen alter Geschäftspapiere, die nicht unbedingt des öfteren gebraucht werden, absehen und die Regelung so vornehmen, daß unbedingt am Ende eines jeden Jahres ein Herausnehmen der erledigten und gefüllten Akten zu erfolgen hat. Um nun das Neubedrucken und Einrichten der laufenden Akten zu erleichtern, entnehme man diesen den alten Jahrgang vor Beginn des neuen Jahres und lege den Inhalt in die sogenannten Aktenmappen, welche am Rücken ein Etikett mit laufender Nummer, sowie auch die Bezeichnung des betr. Jahrganges tragen. Um die Nummer festzustellen, führt man



zunächst eine Kontrolle aus über die gefüllten und auszurangierenden Akten des alten Jahres und schreibt diese der Reihenfolge nach auf; hiernach setzt man die betr. neuen Aktennummern des Vorjahres in das Nachschlagejournal zu den betr. Hauptakten und hat somit das richtige bei einer Nachsuchung sofort zur Hand. Das Nachschlagebuch wird in jedem Jahr erneuert und ersieht man aus demselben sowohl die Nummer des vorangegangenen Aktenstückes als wiederum des darauf folgenden. Innerhalb der laufenden Akte wird auch noch zum besseren Aufsuchen für jeden neuen Vorgang Jahr für Jahr ein kleines Schild angeheftet, welches die betr. vorangegangene Nummer sorfort ersehen läßt



Aufgeklappter Ordner.

Eine bessere Übersicht in der Einteilung kann kaum geschaffen werden. Ich bemerke noch einiges über die Ordnung in den Akten selbt.

Man ist im allgemeinen gewöhnt, in einer Akte alles durcheinander zu werfen, sobald nicht eine solche mit diversen Firmen, welche alphabetisch rangieren, in Frage kommt. Die Ordner ermöglichen jedoch eine sachgemäße Einteilung und kann dieselbe durchgeführt werden, indem zunächst ein Inhaltsverzeichnis als oberstes Blatt genau über die getrennt liegenden Punkte Auskunft gibt, wie solches nachstehend skizziert ist; dasselbe ist am besten in Stärke von Zeichenpapier zu wählen.

Abt..... Band..... Nr.....

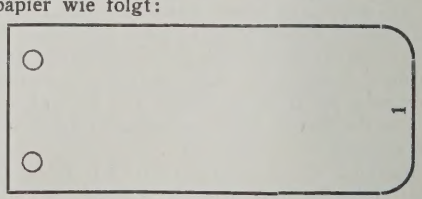
○ INHALTSVERZEICHNIS.

1. Firma
2. Spedition
3. Montage

usw.

○

Die betr. Trennungen erfolgen durch Zwischenlagen aus Zeichenpapier wie folgt:



Man hat auf diese Weise die ganze Akte so geordnet, daß ohne Mühe sofort herausgefunden werden kann, was

wurde mit der Firma selbst korrespondiert, welche Vereinbarungen bestehen mit dem Spediteur, welche Montagearbeiten sind im Gange (hierher kommen Berichte des Monteurs usw.), auch kann die Einteilung in jeder beliebigen Weise erweitert werden, je nachdem den jeweiligen Bedürfnissen am besten entsprochen wird.

Das Herausnehmen von Schriftstücken aus den Akten sollte durchaus „verboten" sein. Sollte es dennoch unbedingt erforderlich sein, daß die eine oder andere Sache notwendig entnommen werden muß, ist für alle Fälle ein Ersatzzettel auszuschreiben und einzuheften an der Stelle, wo die betr. Korrespondenz entnommen wurde. Für diesen Zettel bestehen folgende Formulare:

ZUR NOTIZ.

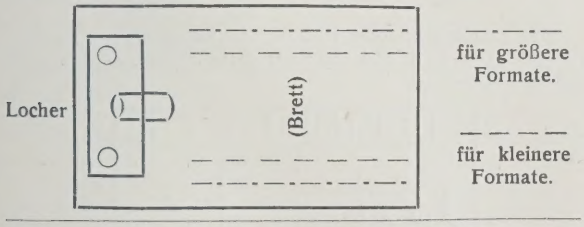
○ Brief von .....
Karte an .....
betr. .....
ist von mir heute dieser Akte entnommen worden
○ zwecks .....
....
(Datum) (Name)

Um nun auch eine Kontrolle darüber zu haben, daß man ohne langes Suchen auch das Erhoffte zur Stelle schafft, dies jedoch oftmals durch die umfangreiche Namensbezeichnung der betr. Firma unmöglich erscheint, also unbedingt eine doppelte Registrierung schaffen muß, benutzt man weitere Notizzettel:

NOTIZ DER REGISTRATUR.

○ Abt..... Band..... Nr.....
.....
.....
befindet sich in den Akten
Abt..... Nr.....
○ unter .....
Die Registratur.

Z. B. Norddeutsche Papierfabrik Angeln & Co. sucht der eine vielleicht unter „N", der andere unter „A". Im allgemeinen besteht die Regel, alles möglichst unter dem Namen zu registrieren und benutzt man hier den Notizzettel, legt denselben nach Ausfüllung unter „N" ab, während die Originalbriefe usw. unter „A" einsortiert werden, es ist hiernach unmögiich, eine Sache etwa nicht vorfinden zu können. Um ein Umbiegen der Ecken der einsortierten Briefschaften zu vermeiden, legt man oben auf einen etwa 6 cm breiten Pappestreifen in der Länge des Ordners. Die Kopien und auch die Briefe, soweit sie aus leichterem Papier sind[1]), erhalten an der Durchlochungsseite einen gummierten Papierstreifen untergeklebt, um das Ausreißen zu verhindern. Das Bekleben und Lochen der Schriftstücke kann von einem Boten sehr leicht ausgeführt werden, wenn derselbe eine sichere Handhabe hat, wie er insbesondere lochen soll, da die einzelnen Geschäftspapiere ungleichen Formats sind. Zu diesem Zweck habe ich einen Locher auf einem Brett befestigt und auf dem Holz genau bezeichnet den Strich für das Anlegen der großen und kleinen Bogen, so daß die einzelnen Akten auch in sich ein gleichmäßiges Aussehen haben.



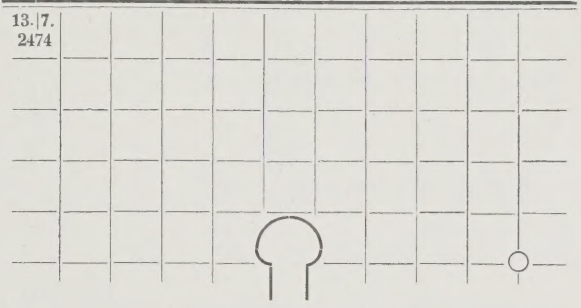
[1]) Für diese Zwecke kann auch die Verstärkungs- und Lochmaschine „Condor" mit Vorteil angewandt werden.

Der Registrator hat lediglich dafür zu sorgen, daß jeder Brief, jede Karte usw. in die richtige Akte kommen und werden sämtliche Korrespondenzen von demselben mit Rot- oder Grünstift beschrieben; und zwar auf jeder Sache an einer bestimmten Stelle, wo die Bezeichung sofort ins Auge fällt. Nach dem Beschreiben und Austragen werden sämtliche Briefschaften zunächst in die Hauptabteilungen sortiert, dann unter diesen nach den laufenden Nummern und auf diese Weise Akte für Akte ablegt. Durch diese Ordnung ist es möglich, daß das Ablegen, welches bei großen Betrieben nicht geringe Zeit in Anspruch nimmt, unter verschiedene Beamte verteilt werden kann. Ein sicheres und andererseits schnelleres Arbeiten wird hierdurch gewährleistet, da jeder einzelne mit einer ihm zugeteilten Abteilung immer vertrauter wird; selbstverständlich muß er aber auch für entstandene Fehler einstehen, soweit sie seine Abteilung betreffen.

Um noch nach Jahren auf eine bestimmte Korrespondenz sofort zurückgreifen zu können, empfehle ich, einen Kartenindex zu wählen, welcher von jeder Firma, die eine Geschäftsverbindung plant, genaue Aufzeichnungen über deren Ein- und Ausgänge an Briefen und Karten ersehen läßt. Die betr. Karten würden folgendes Aussehen haben:

EINGANG	Akte
Firma	Abt. ..... ○ .....
.....	Nr. .....
Ort	Band .....

13./7.
2474



Wenn man nun unter dem Buchstaben „M" Müller herausgefunden hat, notiert man tagtäglich nach dem Journal den Eingang z. B. Am 13./7. kommt ein Brief von Müller und die J.-No. ist 2474, trägt man dieses unter „Eingang" ein, — während die Rückseite der Karte dasselbe Aussehen hat, nur mit dem Unterschied, daß man hier die Kopien der Antworten, also das betr. Datum einsetzt, die Rückseite trägt entsprechend den Vermerk „Ausgang". Aus diesen Karten kann sofort die Korrespondenz jeder einzelnen Firma verfolgt werden, auch kann hiernach festgestellt werden, welcher Eingang sich noch nicht in den Akten befindet. Sobald der Brief oder Karte erledigt ist, wird er ausgetragen, und zwar in der Weise, daß man bei dem betr. Datum einen Haken (__/) mit Buntstift vermerkt. Aus vorstehender Karte ist ersichtlich, daß z. B. der Brief vom 13./7. sich noch nicht in den Akten befindet. Durch Nachschlagen im Journal wird man dessen Verbleib sofort feststellen können. Die betr. Karten werden jedes Jahr erneuert.

Ein zweiter Kartenindex, welcher gleichzeitig das Journal ersetzt, sieht folgendermaßen aus (Formular S. 340 oben).

Es wird keinen intelligenteren Geschäftsmann geben, der die geschilderten bedeutenden Vorteile und die durch Ausschaltung mehrerer Arbeitsgänge zu erzielenden Ersparnisse an Zeit, Geld und Personal nicht sofort erkennen und den Wert dieser Einteilung würdigen wird, jedenfalls bildet der Kartenindex ein unentbehrliches Hilfsmittel.

Aber auch in Buchform ist die gedachte Kontrolle möglich, und zwar nach folgendem Muster auf S. 340 oben.

Das Notieren der eingegangenen Briefe fällt hier weg, dürfte indessen nicht zu entbehren sein für einen geordneten Betrieb. Bei Beantwortung eines Schreibens, in welchem eine Anfrage oder irgendein voraufgegangenes Schreiben bestätigt wird und als erledigt zu gelten hat, ist durch diesen Anhalt bei Ablegen genaue Kontrolle zu führen, ob

19.....	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 — 31 Januar Februar März — Dezember

Firma ..... Nr. .....
Ort ..... Nr. d. Karte .....

Dat.	Journ.-Nr.	Inhalt des Schriftstückes	Anl.	Eingang	Ausgang	Akten-Nr.	Beantwortet am	Beantwortet abges.	Dezernent	Weitergabe bezw. Mitteilung	Zu den Akten Eing.	Zu den Akten Ausg.
	Diese Rubrik kann evtl. wegfallen!											

Das Formular spricht für sich selbst.

Name	Ort	Datum des Ausganges	Heft-Akte Nr.	Bemerkungen

Datum .....

EINGEGANGENE BRIEFE.

Journ.-Nr.	Datum des Briefs	Datum des Eingangs	Name / Ort	Inhalt	Durch wen zu bearbeiten	Erledigt am	Abgelegt am	Akte Nr.	Bemerkungen
			Diese Rubrik kann auch wegfallen und dafür am Kopfe des Formulars der Tagesstempel aufgedrückt werden.						

das betr. Schreiben vorhanden ist oder sonst etwa einen stillen Liebhaber gefunden hat; man sollte unbedingt bestrebt sein, das Fehlende zu fordern und ebenfalls abzulegen, um die Korrespondenz komplett zu erhalten.

Wie bereits bemerkt, sind sämtliche Eingänge im Journal zu buchen; ob dies nun in jeder Abteilung besonders geschieht, oder aber an einer Zentralstelle etwa gleich nach der Konferenz, kann nur bei Kenntnis der Sachlage gesagt werden. Der einfachste Weg ist folgender: Nach Öffnen der Briefe hat der betr. Direktor oder Bürochef in den Eingangsstempel oder auch links unten am Briefe die betr. Zeichen zu vermerken, welche den Weg andeuten, den der betr. Brief zu nehmen hat. Ein Korrespondent erhält nach Durchsicht sämtliche Eingänge, liest diese durch und diktiert nacheinander einer Maschinenschreiberin den Inhalt usw. Letztere hat vorstehendes Formular hierfür in Benutzung.

Das betr. Formular wird mit entsprechend notwendigen Durchschlägen geschrieben und erhält jede Abteilung einen Abzug zur Kontrolle. Aber auch in Buchform ist das Journal durchaus als brauchbar anzusehen und in ähnlicher Weise wie oben einzurichten. Das Austragen der erledigten Briefe hat prompt zu erfolgen und sind länger unbeantwortet gebliebene Briefe zu reklamieren. Die erledigten Sachen sind der Registratur in hierfür bestimmten Mappen zuzustellen, welche den Vermerk tragen:

Abzulegende Post
der Abtlg. I

Der Eingangsstempel läßt sich in verschiedenen Ausführungen empfehlen und lasse ich nachfolgende Zeichnungen für sich sprechen:

E K M

J Eingeg. 10. 7. 05. Nr. .....

Zur Ablage .....

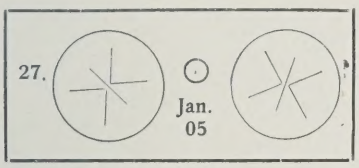
Beantw. am ..... d. .....

In die offenen Felder werden die Zeichen der Beamten nacheinander gesetzt, welche die Bearbeitung zu veranlassen haben.

J.-Nr. ..... Dat. .....
Abt. Nr. ..... | | | .....
Beantwortet am .....
Erl. am .....

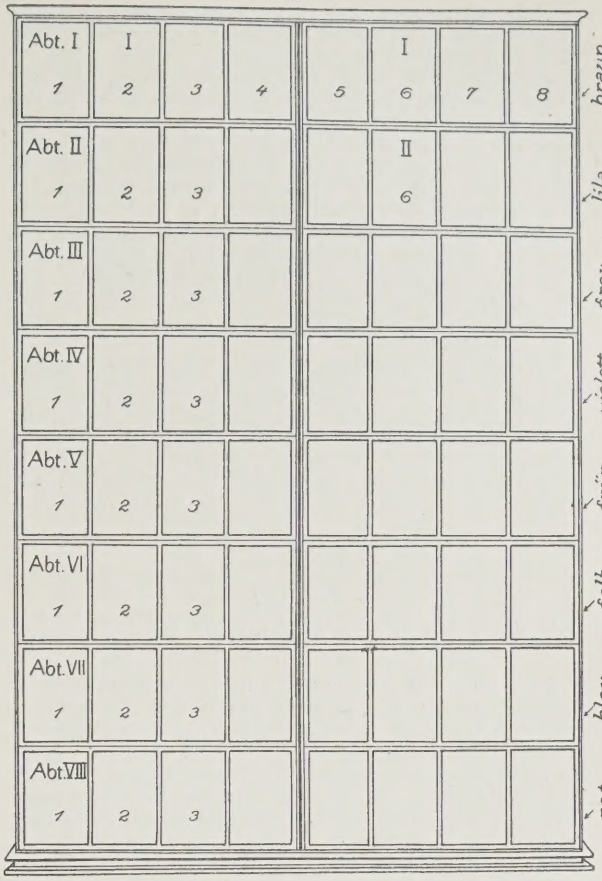
							Kalk.	Rech.	Sest	Korr.	Buchh	Kurve	Exp.

Hierfür ist jedoch noch ein besonderer Datumstempel erforderlich, welcher ebenfalls aufgedrückt wird. Die Trennung der Abteilung hat lediglich für große Betriebe den Wert, daß jeder Beamte Datum und Vermerk der Weitergabe einzuschreiben hat, somit also über die Zeit des Aufenthaltes bei den Beteiligten genau Kontrolle geführt werden kann. — Die jedesmal mit Blaustift anzudeutenden Felder bezeichnen den Weg, welchen der Brief zu nehmen hat.



Auch verwendet man den Zeitstempel noch nebenbei, um Zeit und Stunde des Eingangs genau zu wissen.

Zur bequemeren Übersicht der Hauptakten (exkl. eing. Kundenakten) habe ich eine Tabelle geschaffen, welche eine Übersicht über drei Jahre gewährt:



Wenn auch die Räumlichkeiten nicht immer die besten sind, so läßt sich die Einteilung doch so treffen, daß durch eine bequeme Ordnung ein leichteres Auffinden ermöglicht wird.

REGISTRATUR-TABELLE.

Alphabet	Allgemeines			Dampfmaschinen			Dampfkessel			Motoren								
	03	02	01	03	02	01	03	02	01	03	02	01						
a	1	27	39	25	86	97												
b	2	28	40	26	87	98												
c	3	29	41/2	27	88	99												
d	4	30	43	28	89	101												
e	5	31	44	29	90	102												
usw.																		

Aus dieser Tabelle ist z. B. sofort ersichtlich, daß, falls Bertram, Breslau im Jahre 1902 nach Dampfmaschinen angefragt hat, derselbe in Mappe Nr. 87 zu finden ist.

Frachtbriefe, Lieferscheine, Rechnungen usw. sind in gleicher Weise zu ordnen und diese Akten alphabetisch, nach Orten, nach Monaten, wie dies erforderlich sein wird, einzurichten. Die Ordnung im Alphabet nach Namen geschieht am besten in der Weise, daß die Korrespondenz einer Firma immer beieinander zu finden ist und die neueste Sache nach oben zu liegen kommt.

Um dem Registrator die Arbeit in den Beschreiben der Korrespondenzen zu erleichtern, hat jeder Brief und jede Kopie den Vermerk: „Betrifft“..... zu tragen, so daß von vornherein ein Anhalt besteht und durch ein eingehendes Durchlesen der Briefschaften die Arbeit nicht etwa erschwert wird.

Ein sachgemäßer Registraturschrank würde ungefähr folgendes Aussehen haben:

Der Registrator hat dafür zu sorgen, daß alle Arbeiten täglich à jour gehalten werden und nichts unabgelegt bleibt. Die Akten sind stets fertig und komplett zu erhalten und am Abend durch einen Boten zusammenzuholen, um am nächsten Morgen an Ort und Stelle zu sein; jedenfalls sollten sich über Nacht keine Akten außerhalb der Registratur befinden.

Für die Einkaufsakten wird noch ein besonderer Kartenindex geführt, welcher die Lieferanten nach Erzeugnissen geordnet enthält laut Musterformulare:

	Roheisen		
Namen	Preise	Datum	Akten-Nr.
.....	.....	.....	.....

Auch dürfte eine Einteilung nach Namen alphabetisch außerdem noch von Vorteil sein und ein ähnliches Formular verwendet werden.

In größeren kaufmännischen Betrieben trennt man vielfach die technischen von den kaufmännischen Akten und verwendet für erstere Falzmappen, weil solche im allgemeinen solider sind, als Lochmappen; letztere sind jedoch für die kaufmännischen Akten in Gebrauch. Die technischen Akten werden nach dem Inhalt angelegt und unterschieden in allgemeine und spezielle Bauakten (z. B. bei größeren Elektrizitätsfirmen). Letztere werden nach Orten benannt und nach den einzelnen Arbeitsressorts getrennt geführt; z. B. Magdeburg: Allgemeines, Verträge, Oberleitung, Maschinen, Abrechnung usw.

Die kaufmännischen Akten werden je nach Zweckmäßigkeit eingerichtet.

Ein Versuch wird jedoch feststellen, daß das „Merkursystem" allen anderen Einrichtungen weit überlegen ist und mit größtem Erfolge angewendet werden kann, so daß man jedes einzelne fast im Dunkeln zu finden imstande ist. Man sollte also nicht verabsäumen, gelegentlich der inneren Organisation, insbesondere der Registratur, ein besonderes Interesse zuzuwenden und wird die Wahrheit bald herausfinden:

Warum in die Ferne schweifen,
Wenn das Gute liegt so nah.

Antwort:

Wie sind Lieferanten-Rechnungen zu behandeln?

Von Ludw. Zubrod, Offenbach a. M.

Es ist zunächst unerläßlich, daß die eingehenden Rechnungen über das Kontokorrent laufen, also bei dem Eingang dem Kontokorrentkonto oder dem Kreditorenkonto gutgebucht und dem betreffenden Sachkonto belastet werden; die Rechnungen erst bei der Zahlung direkt auf das Sachkonto zu buchen, also „an Kassakonto per Warenkonto" oder „an Bankkonto per Warenkonto" würde einer ordnungsmäßigen Rechnungsführung wiedersprechen, selbst dann, wenn die Bezahlung sehr bald nach Eingang der Waren erfolgt, denn es handelt sich in jedem Falle um einen Kauf auf Kredit und diese Tatsache muß in der buchmäßigen Behandlung zum Ausdruck kommen. Außerdem schützt nur dieses Verfahren vor doppelter Zahlung und sonstigen Unregelmäßigkeiten.

Ebenso unrichtig ist es andererseits, die Rechnung in dem Fakturenbuch mit allen Einzelheiten einzutragen. Dieses Verfahren, das übrigens nur noch in ganz wenigen, rückständigen Betrieben angewendet wird, bedeutet eine unnütze Arbeitsvergeudung. Es genügt, die Rechnung in einer Summe in das Einkaufsbuch einzutragen, also einfach „Peter Müller, Mannheim laut Rechnung vom 6. Okt. M 175.50". Will man Einzelheiten, z. B. Preise und dergleichen, nachsehen, so wird man doch nie in das Buch sehen, sondern nach der Rechnung, weil naturgemäß immer nur die Urschrift zuverlässig ist, jede Abschrift eine weitere Fehlerquelle bedeutet. Auch ist das Aufsuchen der Rechnungen viel bequemer, denn sie ist bei den modernen Registratureinrichtungen im Augenblick greifbar.

Praktisch ist für die Verteilung der Eingänge auf die in Betracht kommenden Sachkonten die Einrichtung des Einkaufbuches in tabellarischer Form, wie die sogenannten amerikanischen Journale. Die erste Rubrik enthält die Gutschrift für das Kontokorrentkonto oder Kreditorenkonto, die übrigen Rubriken sind für die Verteilung auf die Gegenkonten „Warenkonto", „Unkostenkonto", „Gerätekonto" usw. bestimmt. Führt man dazu noch das „Postscheckkontobuch" in Form eines Kassenbuches mit verschiedenen Rubriken, dann ist auf diese Weise wohl das Mindestmaß des Arbeitsaufwandes bei einer durch die verschiedenen Zahlengruppierungen fast untrüglichen Zuverlässigkeit erreicht.

Rundschau.

Kriegsmaßnahmen.

Regelung des Verkehrs mit Brotgetreide und Mehl.

I. Beschlagnahme. Mit dem Beginn des 1. Februar 1915 sind die im Reiche vorhandenen Vorräte von Weizen (Dinkel und Spelz), Roggen, allein oder mit anderer Frucht gemischt, auch ungedroschen, für die Kriegs-Getreide-Gesellschaft m. b. H. in Berlin, die Vorräte von Weizen-, Roggen-, Hafer- und Gerstenmehl für den Kommunalverband beschlagnahmt, in dessen Bezirk sie sich befinden. Mehlvorräte, die sich zu dieser Zeit auf dem Transporte befinden, sind für den Kommunalverband beschlagnahmt, in dessen Bezirk sie nach beendetem Transport abgeliefert werden.

Von der Beschlagnahme werden nicht betroffen:

a) Vorräte, die im Eigentume des Reichs, eines Bundesstaats oder Elsaß-Lothringens, insbesondere im Eigentume eines Militärfiskus, der Marineverwaltung oder der Zentralstelle zur Beschaffung der Heeresverpflegung in Berlin, oder im Eigentume des Kommunalverbandes stehen, in dessen Bezirk sie sich befinden;

b) Vorräte, die im Eigentume der Kriegs-Getreide-Gesellschaft m. b. H. oder der Zentral-Einkaufs-Gesellschaft m. b. H. in Berlin stehen;

c) Vorräte an gedroschenem Getreide und an Mehl, die zusammen einen Doppelzentner nicht übersteigen.

Die Besitzer von beschlagnahmten Vorräten sind berechtigt und verpflichtet, die zur Erhaltung der Vorräte erforderlichen Handlungen vorzunehmen.

Angefangene Transporte dürfen zu Ende geführt werden.

Zulässig sind Verkäufe an die Kriegs-Getreide-Gesellschaft m. b. H. bzw. an den zuständigen Kommunalverband, sowie alle Veränderungen und Verfügungen, die mit Zustimmung der Kriegs-Getreide-Gesellschaft m. b. H. bzw. des zuständigen Kommunalverbandes erfolgen. Veräußerungen eines Kommunalverbandes an einen anderen Kommunalverband bedürfen der Genehmigung der höheren Verwaltungsbehörde und sind der Reichsverteilungsstelle anzuzeigen.

Trotz der Beschlagnahme dürfen

a) Unternehmer landwirtschaftlicher Betriebe zur Ernährung der Angehörigen ihrer Wirtschaft einschließlich des Gesindes auf den Kopf und Monat 9 kg Brotgetreide und zur Frühjahrsbestellung das erforderliche Saatgut verwenden; statt 1 kg Brotgetreide können 800 g Mehl verwendet werden. Den Angehörigen der Wirtschaft stehen gleich Naturalberechtigte, insbesondere Altenteiler, und Arbeiter, soweit sie kraft ihrer Berechtigung oder als Lohn Brotgetreide oder Mehl zu beanspruchen haben;

b) Unternehmer landwirtschaftlicher Betriebe und Händler Saatgetreide für Saatzwecke liefern, das nachweislich aus landwirtschaftlichen Betrieben stammt, die sich in den letzten zwei Jahren mit dem Verkaufe von Saatgetreide befaßt haben; anderes Saatgetreide darf nur mit Genehmigung der zuständigen Behörde für Saatzwecke geliefert werden;

c) Mühlen das Getreide ausmahlen; das Mehl fällt unter die Beschlagnahme zugunsten des Kommunalverbandes, in dessen Bezirk die Mühle liegt;

d) Mühlen der Marineverwaltung im Februar 1915 das Mehl liefern, zu dessen Lieferung in diesem Monat sie aus einem unregelmäßigen Verwahrungsvertrag oder einem ähnlichen Vertragsverhältnis verpflichtet sind;

e) Händler und Handelsmühlen monatlich Mehl bis zur Hälfte der vom 1. bis einschließlich 15. Januar 1915 käuflich gelieferten Mehlmenge veräußern;

f) Bäcker und Konditoren täglich Mehl in einer Menge, die drei Vierteilen des durchschnittlichen Tagesverbrauchs vom 1. bis einschließlich 15. Januar 1915 entspricht, verbacken; die Beschränkung auf diese Menge gilt auch, soweit sie beschlagnahmefreies Mehl verwenden;

g) Bäcker im Februar 1915 das Mehl verbacken, das zur Erfüllung ihrer Lieferungsverpflichtungen an die Heeresverwaltungen oder an die Marineverwaltung erforderlich ist.

II. Anzeigepflicht. Wer Vorräte der im Anfang bezeichneten Art sowie Hafer mit Beginn des 1. Februar

1915 in Gewahrsam hat, ist verpflichtet, die Vorräte und ihre Eigentümer der zuständigen Behörde anzuzeigen, in deren Bezirk die Vorräte lagern. Die Anzeige über Vorräte, die sich zu dieser Zeit auf dem Transporte befinden, ist unverzüglich nach dem Empfange von dem Empfänger zu erstatten.

Bei Personen, deren Vorräte weniger als einen Doppelzentner betragen, beschränkt sich die Anzeigepflicht auf die Versicherung, daß die Vorräte nicht größer sind.

Die Anzeigepflicht erstreckt sich nicht auf Vorräte, die im Eigentume der Kriegs-Getreide-Gesellschaft m. b. H. oder der Zentral-Einkaufs-Gesellschaft m. b. H. stehen.

Vorräte, die als Saatgut beansprucht werden, sind besonders anzugeben.

Die zuständige Behörde ist berechtigt, zur Nachprüfung der Angaben die Vorrats- und Betriebsräume des Anzeigepflichtigen zu untersuchen und seine Bücher prüfen zu lassen.

III. Enteignung. Das Eigentum an den beschlagnahmten Vorräten geht durch Anordnung der zuständigen Behörde auf die Person über, zu deren Gunsten die Beschlagnahme erfolgt ist.

Beantragt der Berechtigte die Übereignung an eine andere Person, so ist das Eigentum auf diese zu übertragen; sie ist in der Anordnung zu bezeichnen.

Bei Unternehmern landwirtschaftlicher Betriebe ist vor der Enteignung festzustellen, welche Vorräte sie für die Zeit bis zum 1. August 1915 zur Ernährung und Frühjahrsbestellung nötig haben. Diese Vorräte sind auszusondern und von der Enteignung auszunehmen; sie werden mit der Aussonderung von der Beschlagnahme frei.

Saatgetreide, das nachweislich aus landwirtschaftlichen Betrieben stammt, die sich in den letzten zwei Jahren mit dem Verkaufe von Saatgetreide befaßt haben, ist gleichfalls auszusondern und von der Enteignung auszunehmen; es wird mit der Aussonderung von der Beschlagnahme frei.

Der Erwerber hat für die überlassenen Vorräte einen angemessenen Preis zu zahlen.

Soweit anzeigepflichtige Vorräte nicht angezeigt sind, wird für sie kein Preis gezahlt. In besonderen Fällen kann die höhere Verwaltungsbehörde Ausnahmen zulassen.

Bei Gegenständen, für die Höchstpreise festgesetzt sind, wird der Übernahmepreis unter Berücksichtigung des zur Zeit der Enteignung geltenden Höchstpreises sowie der Güte und Verwertbarkeit der Vorräte von der höheren Verwaltungsbehörde nach Anhörung von Sachverständigen endgültig festgesetzt.

Bei Gegenständen, für die keine Höchstpreise festgesetzt sind, tritt an Stelle des Höchstpreises der Durchschnittspreis, der in der Zeit vom 1. bis einschließlich 15. Januar 1915 an dem maßgebenden Marktorte gezahlt ist. Ist ein Durchschnittspreis nicht zu ermitteln, so sind die tatsächlich gemachten Aufwendungen zu berücksichtigen.

Der Besitzer der enteigneten Vorräte ist verpflichtet, sie zu verwahren und pfleglich zu behandeln, bis der Erwerber sie in seinen Gewahrsam übernimmt. Dem Besitzer ist hierfür eine angemessene Vergütung zu gewähren, die von der höheren Verwaltungsbehörde endgültig festgesetzt wird.

IV. Sondervorschriften für unausgedroschenes Getreide. Bei unausgedroschenem Getreide erstrecken sich Beschlagnahme und Enteignung auch auf den Halm.

Mit dem Ausdreschen wird das Stroh von der Beschlagnahme frei. Wird erst nach der Enteignung ausgedroschen, so fällt das Eigentum am Stroh an den bisherigen Eigentümer zurück, sobald das Getreide ausgedroschen ist.

Der Besitzer ist durch Beschlagnahme oder die Enteignung nicht gehindert, das Getreide auszudreschen.

Die zuständige Behörde kann auf Antrag desjenigen, zu dessen Gunsten beschlagnahmt oder enteignet ist, bestimmen, daß das Getreide von dem Besitzer mit den Mitteln seines landwirtschaftlichen Betriebs binnen einer zu bestimmenden Frist ausgedroschen wird. Kommt der Verpflichtete dem Verlangen nicht nach, so kann die zuständige Behörde das Ausdreschen auf dessen Kosten durch einen Dritten vornehmen lassen. Der Verpflichtete hat die Vornahme in seinen Wirtschaftsräumen und mit den Mitteln seines Betriebs zu gestatten.

V. Verhältnis der Kriegs-Getreide-Gesellschaft m. b. H. zu den Kommunalverbänden. Die Kriegs-Getreide-Gesellschaft m. b. H. ist verpflichtet:

a) Getreide, das in ihrem Eigentume steht oder zu ihren Gunsten beschlagnahmt ist, dem Kommunalverband, in dessen Bezirk es sich befindet, auf sein Verlangen bis zur Höhe des auf ihn entfallenden Bedarfsanteils zu übereignen oder die Enteignung zu seinen Gunsten herbeizuführen;

b) auf Verlangen eines Kommunalverbandes das für diesen beschlagnahmte Mehl, soweit es nach Güte, Menge und Lagerung den Lombardbedingungen der Darlehnskasse Berlin genügt, zu übernehmen sowie für den Verkauf des beschlagnahmten Mehls bemüht zu sein;

c) auf Wunsch eines Kommunalverbandes das Getreide, das sich mit Beginn des 1. Februar 1915 in seinem Bezirk befindet, nach Möglichkeit dort bis zur Höhe des auf ihn entfallenden Bedarfsanteils zu belassen und zum Ausmahlen die Mühlen des Bezirks heranzuziehen.

VI. Mahlpflicht und Regelung des Mehlverkehrs. Die Mühlen haben das Getreide zu mahlen, das die Kriegs-Getreide-Gesellschaft m. b. H., die Zentral-Einkaufs-Gesellschaft m. b. H. oder der Kommunalverband, in dessen Bezirk sie liegen, ihnen zuweist.

Die höhere Verwaltungsbehörde setzt erforderlichenfalls einen angemessenen Mahllohn fest; die Entscheidung ist endgültig.

Die Mühlen dürfen Mehl, das in ihrem Eigentume steht, nur an die Kriegs-Getreide-Gesellschaft m. b. H. oder an Kommunalverbände abgeben.

Die Kriegs-Getreide-Gesellschaft m. b. H. darf Mehl nur an Kommunalverbände, an die Heeresverwaltungen oder die Marineverwaltung abgeben.

Beim Ausmahlen von Getreide, das unter die Beschlagnahme fällt oder das eine Mühle von der Kriegs-Getreide-Gesellschaft m. b. H. oder von einem Kommunalverband erhalten hat, ist die Mühle verpflichtet, die entfallende Kleie, soweit sie in ihrem Eigentume steht, an die vom Reichskanzler zu bestimmenden Stellen abzugeben.

Hat die Mühle das Getreide von einem Kommunalverband erhalten, so hat sie auf Verlangen des Kommunalverbandes die Kleie an ihn abzugeben.

Der Preis wird unter Berücksichtigung des Höchstpreises sowie der Güte der Kleie von der höheren Verwaltungsbehörde, in deren Bezirk die Mühle liegt, nach Anhörung von Sachverständigen endgültig festgesetzt.

VII. Verbrauchsregelung. Unter der Bezeichnung Reichsverteilungsstelle wird eine Behörde gebildet.

Die Behörde besteht aus sechzehn Bevollmächtigten zum Bundesrat, und zwar außer dem Vorsitzenden aus vier Königlich Preußischen, zwei Königlich Bayerischen, einem Königlich Sächsischen, einem Königlich Württembergischen, einem Großherzoglich Badischen, einem Großherzoglich Hessischen, einem Großherzoglich Mecklenburg-Schwerinschen, einem Großherzoglich Sächsischen, einem Herzoglich Anhaltischen, einem Hanseatischen und einem Elsaß-Lothringischen Bevollmächtigten. Außerdem gehören ihr je ein Vertreter des Deutschen Landwirtschaftsrats, des Deutschen Handelstags und des Deutschen Städtetags an.

Der Reichskanzler erläßt die näheren Bestimmungen.

Die Reichsverteilungsstelle hat die Aufgabe, mit Hilfe der Kriegs-Getreide-Gesellschaft m. b. H. für die Verteilung der vorhandenen Vorräte über das Reich für die Zeit bis zur nächsten Ernte nach den

vom Bundesrat aufzustellenden Grundsätzen zu versorgen.

Die Kommunalverbände haben den Verbrauch der Vorräte in ihrem Bezirke zu regeln, insbesondere die Verteilung von Mehl an Bäcker, Konditoren und Kleinhändler vorzunehmen. Dabei darf nicht mehr abgegeben werden als die von der Reichsverteilungsstelle für den betr. Zeitraum festgesetzte Menge.

Die Kommunalverbände können den Gemeinden die Regelung des Verbrauchs für den Bezirk der Gemeinden übertragen.

Gemeinden, die nach der letzten Volkszählung mehr als zehntausend Einwohner hatten, können die Übertragung verlangen.

Die Kommunalverbände oder die Gemeinden, denen die Regelung ihres Verbrauchs übertragen ist, können zu diesem Zwecke insbesondere

a) anordnen, daß nur Einheitsbrote bereitet werden dürfen;

b) das Bereiten von Kuchen verbieten oder einschränken;

c) das Durchmahlen des Getreides auch in solchen Mühlen gestatten, die das gesetzliche Ausmahlverhältnis nicht erreichen, aber wenigstens bis zu fünfundsiebzig vom Hundert durchmahlen können; in diesen Fällen sind sie befugt, das Ausmahlverhältnis entsprechend festzusetzen;

d) die Abgabe und die Entnahme von Brot und Mehl auf bestimmte Mengen, Abgabestellen und Zeiten sowie in anderer Weise beschränken;

e) Händlern, Bäckern und Konditoren die Abgabe von Brot und Mehl außerhalb des Bezirks ihrer gewerblichen Niederlassung verbieten oder beschränken.

VIII. Ausländisches Getreide und Mehl. Die Vorschriften dieser Verordnung beziehen sich nicht auf Getreide und Mehl, die nach dem 31. Januar 1915 aus dem Ausland eingeführt werden. Das aus dem Ausland eingeführte Getreide und Mehl darf von dem Einführenden nur an die Kriegs-Getreide-Gesellschaft m. b. H., an die Zentral-Einkaufs-Gesellschaft m. b. H. oder an Kommunalverbände abgegeben werden.

IX. Ausführungsbestimmungen. Die Landeszentralbehörden erlassen die erforderlichen Ausführungsbestimmungen. Sie können besondere Vermittlungsstellen errichten, denen die Unterverteilung und Bedarfsregelung in ihrem Bezirk obliegt.

X. Übergangsvorschriften. Die Abgabe von Weizen-, Roggen-, Hafer- und Gerstenmehl im geschäftlichen Verkehr ist in der Zeit vom Beginne des 26. Jan. bis zum Ablauf des 31. Jan. 1915 verboten. Nicht verboten sind Lieferungen an Behörden, öffentliche und gemeinnützige Anstalten, Händler, Bäcker und Konditoren.

Bis zur Durchführung der Verbrauchsregelung durch die Reichsverteilungsstelle können im Falle dringenden Bedarfs die Landeszentralbehörden oder die von ihnen bezeichneten Behörden die Übereignung von Mehl aus dem Bezirk eines Kommunalverbandes an einen andern Kommunalverband anordnen. Gehören die Kommunalverbände verschiedenen Bundesstaaten an, so hat der Reichskanzler die gleiche Befugnis, der sich zuvor mit den beteiligten Landeszentralbehörden ins Benehmen zu setzen hat. Die übereigneten Mengen sind der Reichsverteilungsstelle anzuzeigen.

XI. Zwangsbefugnis. Die zuständige Behörde kann Geschäfte schließen, deren Inhaber oder Betriebsleiter sich in Befolgung der Pflichten unzuverlässig zeigen, die ihnen durch diese Verordnung oder die dazu erlassenen Ausführungsbestimmungen auferlegt sind.

Hochschulnachrichten.

Privatwirtschaftslehre an der Universität Breslau.

Dr. Georg Obst, Mitherausgeber dieser Zeitschrift, hat sich in der rechts- und staatswissenschaftlichen Fakultät der Universität Breslau für das Gebiet der „Privatwirtschaftslehre“ habilitiert.

Die *Handelshochschule Mannheim* versendet soeben das Vorlesungsverzeichnis für das Sommersemester 1915. Aus dem Programm ist zu entnehmen, daß sich der Lehrbetrieb in normalen Bahnen bewegt und daß für die Ausbildungsmöglichkeiten für Diplom-Kaufleute und -Handelslehrer bestens gesorgt ist.

Dem Betriebswissenschaftlichen Institute (für Forschungen auf dem Gebiete des Betriebslebens) an der *Handelshochschule Mannheim* ist als besondere Abteilung ein Reklamearchiv eingegliedert. Dieses hat die Aufgabe, durch Sammlungen eine genaue Vorstellung des gesamten heutigen Reklamewesens zu vermitteln. Zur Durchführung dieser Aufgabe sammelt das Archiv unter Berücksichtigung sämtlicher Kreise, die Reklame treiben, die Reklamemittel und legt nach Bedarf auch Spezialsammlungen an, die sich auf die Reklameorganisation, die Reklamepsychologie und die allgemeine wirtschaftliche Bedeutung der Reklame erstrecken. Das Institut wird von Prof. Dr. H. Nicklisch, dem derzeitigen Rektor der Handelshochschule Mannheim, geleitet. Der Abteilung „Reklamearchiv“ steht der Assistent des Instituts Rudolf Seyffert D. H. H. M. vor.

Städtische Handelshochschule Cöln. Das Vorlesungsverzeichnis für das Sommersemester 1915 ist soeben erschienen. Dasselbe ist auch im zweiten Kriegssemester, trotzdem eine Reihe von Dozenten unter den Fahnen stehen, reichhaltig ausgestattet. Es finden sich in dem vorliegenden Verzeichnis 111 Vorlesungen und Übungen in 184 Wochenstunden. Es entfallen auf die Volkswirtschaftslehre 27 Vorlesungen und Übungen in 44 Wochenstunden, auf die Privatwirtschaftslehre 17 in 28 Stunden, auf die Rechtslehre 8 in 14, Geographie, Naturwissenschaften und Technik 15 in 26, Versicherungs- und Genossenschaftslehre 4 in 5, Sprachen 14 in 30, Ausbildung der Handelslehrer und Handelslehrerinnen 10 in 12 und endlich auf die Allgemeinen Geisteswissenschaften 12 in 17 Stunden.

Die 16 abendlichen öffentlichen Vorlesungen bieten weiteren Kreisen reiche Gelegenheit zur Erweiterung und Vertiefung ihrer Allgemeinbildung.

Mitteilungen.

Auf der vorjährigen Kolonial-Ausstellung in Semarang (Niederl.-Indien) wurde den Erzeugnissen der Firma Günther Wagner, Hannover und Wien, den „Pelikan“-Künstlerfarben, flüssigen Tuschen, Radiergummi, sowie „Pelikan“-Tinten, Schreibbändern und Kohlenpapieren, die höchste Auszeichnung, das Ehrendiplom, zuerkannt. — Auf der Baltischen Ausstellung in Malmö 1914, auf der die Firma in der deutschen Abteilung vertreten war, erwarb sie sich die Königliche Medaille. — Auf der Bugra, der Internationalen Ausstellung für Buchgewerbe und Graphik, Leipzig, hatte die Firma „außer Wettbewerb“ ausgestellt.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: OTTO LACHMANN, LEIPZIG; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN.
GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

Beiblatt zur
„Zeitschrift für Handelswissenschaft
und Handelspraxis“

Herausgegeben von

PROFESSOR DR. ARTHUR SCHRÖTER
MANNHEIM

4. JAHRGANG 1914/15

LEIPZIG
VERLAG CARL ERNST POESCHEL

INHALTS-ÜBERSICHT ZUM VIERTEN JAHRGANG

Heft 1, April 1914

Ernest Solvay (mit Porträt). Von Geheimer Regierungsrat Prof. Dr. Otto N. Witt, Berlin : 1
Deutschlands Schiffbau und Seeschiffahrt im Jahre 1913. Von Wilhelm Leda, Handelsredakteur der „Hamburger Nachrichten" in Hamburg 13

Heft 2, Mai 1914

Die Weltausstellung für Buchgewerbe und Graphik in Leipzig 1914 (mit Abbildungen). Von Dr. Julius Zeitler, Leipzig : : : : : : : : 17
Die Internationale Ausstellung für das kaufmännische Bildungswesen, Leipzig 1914. Von Ed. Weber, Leipzig : : : : : : : : : : : : 24
Der Schutz der eigenen Idee. Von Rechtsanwalt Dr. Rudolf Isay, Berlin : : : : : : : : 26
Ausstellungsmüdigkeit. Von Professor Dr. Arthur Schröter, Mannheim : : : : : : : : : 29
Bankbriefe in alter und neuer Form (mit Abbildungen). Von Handelsschuldirektor J. Oberbach : : : : : : : : : : : : : : : : 33
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : : 39
Bibliographie : : : : : : : : : : : : : : : 40

Heft 3, Juni 1914

Sir Josiah Child und der Kampf um das indische Handelsmonopol. Ein Beitrag zur Geschichte der East-India Company. (Mit Bildern.) Von Ludwig W. Schmidt, London : : : : : : 41
Normative Warenkunde. Von Dr. Benno Jaroslaw, Berlin : : : : : : : : : : : : : 44
Entstehung und Verwirklichung des Handelsschulgedankens im 18. und 19. Jahrhundert in Berlin. Von E. Nicklaus, D. H. H. B., Berlin 47
Zur psychophysischen Grundlage des Taylor-Systems. Von Dr. M. Picard, Berlin : : : : 52
Der Weg zum Kaufmann in den Vereinigten Staaten Amerikas. Von Prof. R. Anschütz, Sonneberg : : : : : : : : : : : : : 53
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : 55
Bibliographie : : : : : : : : : : : : : : 56

Heft 4, Juli 1914

Humor im Warenzeichen. (Mit vielen Abbildungen.) Von Dr. Alexander Elster, Berlin : : 57
Negerkultur, Negerbehandlung und afrikanische Wirtschaft. Von Dr. Paul Rohrbach, Berlin : 59
Konkurrenzklausel und Kündigung. Von Dr. Heinz Potthoff, Düsseldorf : : : : : : : : : : 62
Buchführung und Bilanz im Bilderschmucke der Sprache I. Von Direktor Th. Blum, Dessau : 64
Bücherbesprechungen — Bibliographie : : : : 72

Heft 5, August 1914

Die Budapester Waren- und Effektenbörse. Von Professor Eugen Krisch, Fiume. (Mit Abbildung) : : : : : : : : : : : : : : : : 73
Das Kredit- und Bankwesen in den deutschen Kolonien I. Von Eduard Ladenburg : : : 75
Buchführung und Bilanz im Bilderschmucke der Sprache (Schluß). Von Direktor Th. Blum, Dessau : : : : : : : : : : : : : : : 80
Bücherbesprechungen — Bibliographie : : : 88

Heft 6, September 1914

Der Krieg und das Deutschtum im Wirtschaftsleben. Von Prof. Dr. A. Schröter, Mannheim 89
Einrichtung und Betrieb einer Fabrikbibliothek. Von Rudolf Lorentz, Schmargendorf-Berlin : 90
Als Kurier nach Holland. Von Prof. Dr. Arthur Schröter, Mannheim : : : : : : : : : : 92
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : 95

Heft 7, Oktober 1914

Geschäftsbuch und Kunstgewerbe. (Mit Bildbeilage.) Von Prof. Dr. B. Penndorf, Chemnitz 97
Die kaufmännischen Angestellten und der Krieg. Von Prof. Dr. Arthur Schröter, Mannheim : 98
Das Kredit- und Bankwesen in den deutschen Kolonien (Schluß). Von Eduard Ladenburg, Berlin : : : : : : : : : : : : : : : : 101
Der stumme Handel und seine kulturhistorische Bedeutung. Von Dr. Richard Hennig, Berlin-Friedenau : : : : : : : : : : : : : : : 107
Bibliographie : : : : : : : : : : : : : : 112

Heft 8, November 1914

Die deutsche Schiffahrt mit und in Südamerika. Von Dr. Christian Grotewold, Berlin-Steglitz 113
Der Handelsteil einer großen Tageszeitung und seine Entstehung unter Zugrundelegung der Verhältnisse der Frankfurter Zeitung. Von Dr. Fritz Deck, Frankfurt a. M. : : : : : : 117
Die Eigenart des hansischen Betriebswesens. Von Rudolf Dietrich, Fellbach b. Stuttgart : 122
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : 124

Heft 9, Dezember 1914

Johann Georg Büsch. (Mit Bildbeilage.) Von Prof. Dr. B. Penndorf, Chemnitz : : : : : : : 125
Die Korporation der Kaufmannschaft von Berlin. Von Dr. jur. Erhard Hübener, Volkswirtschaftl. Sekretär der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin : : : : : : : : : : : 128
Die deutsche Feldpost im Kriege gegen Frankreich vom Jahre 1914 I. Von Kgl. Postassessor Dr. phil. H. Hellmuth, Speyer, z. Zt. Feldpostmeister des 2. bayr. Armeekorps : : : 131
Bibliographie : : : : : : : : : : : : : : 136

Heft 10, Januar 1915

Die Waffen im Wirtschaftskrieg. I. Von Dr. Felix Pinner, Berlin-Friedenau : : : : : : : : 137
Die deutsche Feldpost im Kriege gegen Frankreich vom Jahre 1914 (Schluß). Von Kgl. Postassessor Dr. jur. H. Hellmuth, Speyer, z. Zt. Feldpostmeister des 2. bayr. Armeekorps : 142
Fiume und dessen Handelsverkehr. Von Prof. Eugen Krisch, Fiume : : : : : : : : : 150
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : 152

Heft 11, Februar 1915

New York's „Stock Exchange". (Mit Bildern.) Von Charles Walden, Redakteur an der New Yorker Staatszeitung, New York : : : : : 153
Die Waffen im Wirtschaftskrieg (Schluß). Von Dr. Felix Pinner, Berlin-Friedenau : : : : 157
England und der Suezkanal. Von Dr. Richard Hennig, Berlin-Friedenau : : : : : : : : 163
Bibliographie : : : : : : : : : : : : : : 166
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : 167

Heft 12, März 1915

Die Konsumenten und der Krieg. Von Ilse Müller-Oestreich, Berlin-Friedenau : : : : : : : 169
Maßnahmen der Zollbehörden zum Schutze des deutschen Wirtschaftslebens während des Krieges. Von Oberzollkontrolleur Heinrich Harmsen, Hamburg : : : : : : : : : : 173
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : 182

VERFASSER- UND SCHLAGWORT-REGISTER ZUM VIERTEN JAHRGANG

Ältesten d. Kaufmannschaft v. Berlin, Korporation, von Hübener 128.
Angestellten, Die kaufm. u. d. Krieg von Schröter 98.
Anschütz, Der Weg zum Kaufmann in den Vereinigten Staaten Amerikas 53.
Ausstellung, Internat., für d. kaufm. Bildungswesen, Leipzig 1914 von Weber 24.
Ausstellungsmüdigkeit von Schröter 29.
Bankbriefe in alter und neuer Form von Oberbach 33.
Betriebswesen, Die Eigenart des hansischen, von Dietrich 122.
Bildungswesen, kaufm. und Johann Georg Büsch, von Penndorf 125.
Blum, Buchführung und Bilanz im Bilderschmuck der Sprache 64, 80.
Börse, Die Budapester Waren- und Effektenbörse von Krisch 73.
— New York's „Stock Exchange" von Walden 153.
Buchführung u. Bilanz im Bilderschmuck d. Sprache von Blum 64, 80.
Buchgewerbe, Weltausstellung für, und Graphik in Leipzig 1914 von Zeitler 17.
Büsch, Johann Georg, in seiner Bedeutung f. d. kaufmännische Bildungswesen von Penndorf 125.
Child, Sir Josiah, und der Kampf um das indische Handelsmonopol von Schmidt 41.
Deck, der Handelsteil einer großen Tageszeitung und seine Entstehung unter Zugrundelegung der Verhältnisse der Frankfurter Zeitung 117.
Deutschlands Schiffbau und Seeschiffahrt im Jahre 1913 von Leda 13.
Deutschtum und Krieg im Wirtschaftsleben von Schröter 89.
Dietrich, Die Eigenart des hansischen Betriebswesens 122.
Eigenart, die, des hansischen Betriebswesens von Dietrich 122.
Elster, Humor im Warenzeichen 57.
England u. d. Suezkanal von Hennig 163.
Entstehung und Verwirklichung des Handelsschulgedankens im 18. und 19. Jahrhundert in Berlin von Nicklaus 47.
Fabrik-Bibliothek, Einrichtung und Betrieb, von Lorentz 90.
Feldpost, Die deutsche im Kriege 1914, von Hellmuth 131, 142.
Fiume und dessen Handelsverkehr von Krisch 150.
Frankfurter Zeitung, Der Handelsteil einer großen Tagesztg. und seine Entstehung unter Zugrundelegung der Verhältnisse der F. Z. von Deck 117.
Geschäftsbuch und Kunstgewerbe von Penndorf 97.
Graphik, Weltausstellung für Buchgewerbe und, von Zeitler 17.
Grotewold, Die deutsche Schiffahrt mit und in Südamerika 113.
Grundlage, Zur psychophysischen, des Taylorsystems von Picard 52.
Handel, Der stumme, und seine kulturhist. Bedeutung von Hennig 107.
Handelsmonopol, Sir Josiah Child und der Kampf um das indische Handelsmonopol von Schmidt 41.
Handelsschulgedanken, Entstehung und Verwirklichung des, im 18. und 19. Jahrhundert in Berlin, von Nicklaus 47.
Handelsteil, Der, einer großen Tageszeitung und seine Entstehung unter Zugrundelegung der Verhältnisse der Frankf. Ztg. von Deck 117.
Hansisches Betriebswesen, die Eigenart des, von Dietrich 122.
Harmsen, Maßnahmen der Zollbehörden zum Schutze des deutschen Wirtschaftslebens während des Krieges 173.
Hellmuth, Die deutsche Feldpost im Kriege gegen Frankreich vom Jahre 1914 131, 142.
Hennig, Der stumme Handel und seine kulturhistorische Bedeutung 107.
— England und der Suezkanal 163.
Holland, Als Kurier nach, von Schröter 92.
Hübener, Die Korporation der Kaufmannschaft von Berlin 128.
Humor im Warenzeichen von Elster 57.
Jaroslaw, Normative Warenkunde 44.
Isay, Der Schutz der eigenen Idee 26.
Kaufmann, Der Weg zum, in den Verein. Staaten Amerikas von Anschütz 53.
Kolonien, Kredit- und Bankwesen in den deutschen, von Ladenburg 75, 101.
Konkurrenzklausel und Kündigung von Potthoff 62.
Konsumenten, Die, u. der Krieg v. Müller-Oestreich 169.
Korporation, Die, der Kaufmannschaft von Berlin von Hübener 128.
Kriegsaufsätze:
Als Kurier nach Holland von Schröter 92.
Die kaufmänn. Angestellten und der Krieg von Schröter 98.
England und der Suezkanal von Hennig 163.
Die deutsche Feldpost im Kriege gegen Frankreich vom Jahre 1914 von Hellmuth 131, 142.
Die Konsumenten und der Krieg von Müller-Oestreich 169.
Der Krieg und das Deutschtum im Wirtschaftsleben von Schröter 89.
Maßnahmen der Zollbehörden zum Schutze des deutschen Wirtschaftslebens während des Krieges von Harmsen 173.
Die Waffen im Wirtschaftskrieg von Pinner 137, 157.
Krisch, Die Budapester Waren- und Effektenbörse 73.
— Fiume und dessen Handelsverkehr 150.
Kündigung, Konkurrenzklausel und, von Potthoff 62.
Kurier, als, nach Holland von Schröter 92.
Ladenburg, Das Kredit- und Bankwesen in den deutschen Kolonien 75, 101.
Leda, Deutschlands Schiffbau und Seeschiffahrt im Jahre 1913 13.
Lorentz, Einrichtung und Betrieb einer Fachbibliothek 90.
Müller-Oestreich, Die Konsumenten uud der Krieg 169.
Negerkultur, Negerbehandlung und afrikan. Wirtschaft von Rohrbach 59.

Nicklaus, Entstehung und Verwirklichung des Handelschulgedankens im 18. und 19. Jahrhundert in Berlin 47.
Oberbach, Bankbriefe in alter und neuer Form 33.
Penndorf, Geschäftsbuch und Kunstgewerbe 97.
— Johann Georg Büsch 125.
Picard, Zur psychophys. Grundlage des Taylor-Systems 52.
Pinner, Die Waffen im Wirtschaftskrieg 137, 157.
Potthoff, Konkurrenzklausel und Kündigung 62.
Rohrbach, Negerkultur, Negerbehandlung und afrik. Wirtschaft 59.
Schiffahrt, Die deutsche, mit und in Südamerika von Grotewold 113.
Schiffbau, Deutschlands, im Jahre 1913 von Leda 13.
Schmidt, Ludw. W., Sir Josiah Child und der Kampf um das indische Handelsmonopol 41.
Schröter, Ausstellungsmüdigkeit 29.
— Der Krieg und das Deutschtum im Wirtschaftsleben 89.
— Als Kurier nach Holland 92.
— Die kaufm. Angestellten und der Krieg 98.
Schutz der eigenen Idee von Isay 26.
Seeschiffahrt, Deutschlands, im Jahre 1913 v. Leda 13.
Solvay von Witt 1.
„Stock Exchange", New York's, von Walden 153.
Stumme Handel, Der, und seine kulturhist. Bedeutung von Hennig 107.
Südamerika, Die deutsche Schiffahrt mit und in, von Grotewold 113.
Suezkanal, England und der, von Hennig 163.
Tageszeitung, Der Handelsteil einer großen, und seine Entstehung unter Zugrundelegung der Verhältnisse der Frankf. Ztg. von Deck 117.
Taylor-System, Zur psychophys. Grundlage des, von Picard 52.
Walden, New York's „Stock Exchange" 153.
Waren- und Effektenbörse, Budapest von Krisch 73.
Warenkunde, Normative, von Jaroslaw 44.
Warenzeichen, Humor im, von Elster 57.
Weber, Die Internationale Ausstellung für das kaufmännische Bildungswesen in Leipzig 1914 24.
Weg Der, zum Kaufmann in den Verein. Staaten Amerikas von Anschütz 53.
Weltausstellung für Buchgewerbe und Graphik in Leipzig 1914 von Zeitler 17.
Wirtschaft, Negerkultur, Negerbehandlung und afrikanische, von Rohrbach 59.
Wirtschaftskrieg, Die Waffen im, von Pinner 137, 157.
Wirtschaftsleben, Der Krieg und das Deutschtum im, von Schröter 89.
Witt, Ernest Solvay 1.
Zeitler, Die Weltausstellung für Buchgewerbe und Graphik in Leipzig 1914 17.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 1 APRIL 1914

Ernest Solvay

Ein königlicher Kaufmann

(Mit Abbildung)

Von Otto N. Witt, Westend b. Berlin

I.

WENN der Herausgeber dieser Zeitschrift mich aufgefordert hat, die begleitenden Worte zu dem vortrefflichen Bildnis des großen Belgiers Ernest Solvay zu schreiben, so hat er wohl in erster Linie daran gedacht, seinen Lesern das Lebenswerk eines der Könige der modernen Industrie vor Augen zu stellen, eines Erfinders, dem in der Größe seines Erfolges kein anderer gleichkommt, eines Organisators, der das klug Ersonnene mit beispiellosem Geschick zu verwirklichen und jede Schwierigkeit, die sich ihm in den Weg stellte, niederzuzwingen verstand. Ich aber bin mir keinen Augenblick im unklaren darüber gewesen, daß ich unrecht täte, wenn ich nur diese Gesichtspunkte bei der Abfassung des Lebensbildes dieses merkwürdigen Mannes berücksichtigen wollte, den ich als Fachgenossen zu würdigen, in langjährigem persönlichem Verkehr aber als Menschen zu verehren gelernt habe. Solvay ist nicht nur ein industrielles Genie, sondern auch ein vorbildlicher Charakter, der seine eigenen Wege gehen will und sich frühzeitig die Möglichkeit geschaffen hat, sie gehen zu können. Ein interessanter Mensch, in dem widersprechende Charakterzüge zu einem harmonischen Ganzen sich ausgeglichen haben. Er ist ein phantasievoller Erfinder und doch ein kluger Kaufmann, der das Erfundene zu verwerten weiß, ein rücksichtsloser Organisator und doch ein Weltverbesserer, der ganz aufgeht in Plänen, wie er die Menschen veredeln und glücklicher machen könnte, ein Mann, der es verstanden hat, Millionen über Millionen zu erwerben, der sie aber auch mit vollen Händen ausstreut, als hätten sie keinen Wert für ihn, ein königlicher Kaufmann mit den Träumen eines Reformators, ein kühner Eroberer mit dem Herzen eines Kindes. So selten solche Gegensätze in einer Menschenseele sich vereint finden mögen, so hoffe ich doch im Nachfolgenden zeigen zu können, daß sie alle vorhanden sind und sich in wunderbarer Weise die Wage halten in dem Manne, dessen Namen aus der Geschichte der Kultur des neunzehnten Jahrhunderts nicht wieder verschwinden wird, in Ernest Solvay.

II.

Solvay ist ein belgischer Industrieller, Patriot und Philantrop. Als er im September des vergangenen Jahres gleichzeitig die Feste seines fünfundsiebzigsten Geburtstages, seiner goldnen Hochzeit und des fünfzigjährigen Bestehens seiner Firma beging, da war dies ein Feiertag für das ganze belgische Volk. Der Jubel klang weit hinaus über die Grenzen des kleinen fleißigen Landes und fand seinen Widerhall auch bei uns. Aber nicht nur bei uns, sondern in allen Industrieländern der Erde. So warm auch sein Herz für sein Vaterland schlug, der Schaffenstrieb eines Solvay hat an den engen Grenzen seiner Heimat nie Halt gemacht. Sein Produktions- und sein Absatzgebiet ist die bewohnte Erde. Diesseit und jenseit des Weltmeeres ragen seine Fabrikschornsteine zum Himmel, es gibt in der Welt keine zweite industrielle Schöpfung, welche so vollständig universell geworden wäre.

Freilich war dies nur möglich infolge des Umstandes, daß das Hauptprodukt der Solvayschen Fabriken ein solches ist, welches die ganze Welt verbraucht, nämlich die Soda, jenes wichtige Salz von allgemeinster Verwertbarkeit, dessen die ganze Industrie ebenso dringend bedarf, wie die kleinste Haushaltung. Reinlichkeit ist ohne Soda unmöglich, auch die Seife, an welche wir, in Erinnerung an das geflügelte

Wort Liebigs, zunächst zu denken pflegen, wenn von Sauberkeit die Rede ist, wird mit Hilfe von Soda verfertigt. Ohne Soda ist die Verarbeitung aller Textilfasern, ist die Papierindustrie, sind tausend andere nützliche menschliche Tätigkeiten undurchführbar. Soda bildet einen Hauptbestandteil des Glases, sie spielt eine Rolle bei der Darstellung von Farbstoffen, Heilmitteln und tausenden von wichtigen chemischen Präparaten — kurz, sie ist unentbehrlich.

Aber Solvay hat nicht etwa die Soda erfunden, denn sie ist schon den alten Ägyptern, den Phöniziern, den Griechen und Römern bekannt gewesen und hat schon bei diesen eine wichtige Rolle gespielt. Sie kommt sogar in der Natur fertig gebildet vor und wird in den Ländern, welche solche Vorkommnisse besitzen, wie z. B. in Nordafrika, dem asiatischen Rußland und Mexiko aus der Erde gegraben oder aus dem Wasser der „Soda-Seen" gewonnen. Soda ist ferner in der Asche von See- und Strand-Pflanzen enthalten und ist Jahrhunderte lang in Spanien, Frankreich und Schottland durch das Einäschern von solchen Pflanzen gewonnen worden. Aber schon im achtzehnten Jahrhundert genügten alle diese Quellen für den wachsenden Bedarf der Menschheit an Soda nicht mehr. Namentlich diejenigen Länder, welche, wie z. B. Frankreich, damals anfingen, eine Industrie zu entwickeln, mußten Soda bei anderen, weniger industriellen, wie z. B. Spanien kaufen. Als dann Napoleon die Kontinentalsperre verhängte und dadurch den internationalen Handel lahm legte, entstand vielfach Soda-Mangel. Es erwuchs die wichtige Frage nach einer neuen, reichlich fließenden Quelle für das unentbehrliche Produkt, welche namentlich auch so beschaffen sein mußte, daß jedes Land sich seinen Sodabedarf aus eignem Rohmaterial decken konnte.

Damals hatte die neu begründete Wissenschaft der Chemie die Welt darüber belehrt, daß die Soda ein Salz des Natrium-Metalls ist. Sie ist kohlensaures Natrium oder Natriumkarbonat. Dasselbe Metall ist enthalten im Kochsalz oder Natriumchlorid. Letzteres findet sich in unerschöpflicher Menge im Meereswasser und in den gewaltigen Steinsalzablagerungen der Kontinente, welche als die Eintrocknungsprodukte verschwundener Meere aufzufassen sind. Auch die Soolquellen, welche entstehen, wenn unterirdische Wasserläufe über Steinsalzlager hinwegfließen, können zur Gewinnung riesiger Kochsalzmengen dienen und haben eine derartige Verwendung seit den ältesten Zeiten gefunden. Das Soda-Problem spitzte sich also darauf zu, das in unerschöpflicher Menge vorhandene Natriumchlorid oder Kochsalz in Natriumkarbonat oder Soda zu verwandeln. Das war für jene Zeit keine einfache Aufgabe, auf deren Lösung z. B. die französische Akademie einen Preis ausschrieb.

Ein Salz ist die Verbindung eines Metalles mit einer Säure. Aber die Kraft, mit welcher diese beiden Komplexe zusammengehalten werden, ist sehr verschieden, demgemäß unterscheidet man zwischen starken und schwachen Säuren. Eine starke Säure treibt eine schwache aus und setzt sich an ihre Stelle. Nun ist die in der Soda enthaltene Kohlensäure eine der schwächsten, die in dem Kochsalz enthaltene Salzsäure eine der stärksten Säuren. Aus diesem Grunde mußte es als eine fast unlösbare Aufgabe erscheinen, die starke Salzsäure durch die schwache Kohlensäure auszutreiben, wie es doch geschehen mußte, wenn man aus Kochsalz Soda machen wollte. Trotzdem wurde diese Aufgabe gelöst. Nicht durch Ernest Solvay, sondern fast genau ein halbes Jahrhundert ehe dieser geboren wurde, im Jahre 1791, durch Nikolas Leblanc, einen französischen Arzt, der sich chemischen Studien zugewandt hatte.

Die Art und Weise, in der Leblanc bei seiner Erfindung zu Werke ging, war überaus geistvoll. Er trieb die Salzsäure des Kochsalzes zunächst durch eine noch stärkere Säure, die Schwefelsäure, aus und erhielt dadurch das Natriumsulfat. Dieses glühte er mit Kohle und Kalkstein. Durch die Kohle wird das Sulfat in Sulfid verwandelt, und dieses letztere vermag sich in dem geschmolzenen Salzgemisch mit dem Kalkstein, dem kohlensauren Salz des Kalziummetalls, direkt zu Soda und Kalziumsulfid umzusetzen. Letzteres ist in Wasser unlöslich. Behandelt man daher die erkaltete Schmelze mit Wasser, so bleibt das Kalziumsulfid zurück, die Soda aber wird gelöst und kann durch Abdampfen der wässrigen Lauge in fester Form gewonnen werden.

Nicolas Leblanc erntete die Früchte seiner Erfindung nicht. Der für dieselbe ausgesetzte Preis wurde ihm vorenthalten, er fand niemanden, der sich für seine Erfindung interessieren wollte. Vergrämt und verbittert starb er 1806 im Armenhause. Aber er triumphierte nach seinem Tode. Was die Industrie seines Vaterlandes verschmäht hatte, machte diejenige Englands sich zu eigen. Im Jahre 1824 wurde dort die erste Fabrik zur Herstellung von Soda nach dem Verfahren von Leblanc errichtet, der bald viele andere folgten. Durch die geschickte Ausnutzung dieser Erfindung erlangte England die Führung auf dem gesamten Gebiete der chemischen Industrie, welche es mehr als ein halbes Jahrhundert ganz unbestritten behielt.

Der Leblanc-Prozeß aber verbreitete sich über alle Industrieländer der Erde. Er bildete die Grundlage aller chemischen Fabriktätigkeit und seine Durchführung wurde schlechtweg als die „Chemische Großindustrie" bezeichnet, von der alles andere sich ableitete.

Und nun, als das Leblanc-Verfahren im Zenit seiner Macht stand, im Jahre 1863, gründete Ernest Solvay mit seinem Bruder Alfred und einigen Freunden, die an ihn glaubten, in Couillet in Belgien die kleine Fabrik, von welcher aus er den Kampf gegen die mächtige alte Industrie der Leblanc-Soda aufnahm, einen Kampf, der ein volles Vierteljahrhundert mit der größten

Zähigkeit geführt wurde und mit dem unbestrittenen Siege Solvays endigte. Die Leblanc-Soda-Industrie gehört heute schon der Geschichte an, sie ist auf dem Kontinent völlig verschwunden, während in England nur wenige Fabriken dieses Systems noch im Gange sind.

Mit den großen Kämpfen, welche heute von machtvollen Koalitionen, etwa von den amerikanischen Trusts oder konkurrierenden Eisenbahngesellschaften geführt werden, hatte der Kampf der beiden großen Erfinder auf dem Gebiete der Soda-Industrie, der Kampf des lebenden Solvay mit dem toten Leblanc, nicht die geringste Ähnlichkeit. Solvay siegte und mußte siegen, weil er der Vertreter einer notwendigen und unausbleiblichen Entwicklung war. Leblanc unterlag und mußte unterliegen, weil seine Erfindung den Keim der Vergänglichkeit in sich trug, ohne daß die, welche in ihrer Durchführung groß und reich und mächtig geworden waren, es wußten oder es auch nur zugeben wollten, nachdem es ihnen klipp und klar gesagt worden war. Freilich waren gewaltige Werte in der Leblanc-Industrie angelegt, welche sich nicht ohne weiteres preisgeben ließen. Selbst als sie begriffen hatte, daß sie dem Untergang geweiht war, mußte sie weiterkämpfen bis zum letzten Augenblick, einen harten, erbitterten Kampf, der manches blühende Unternehmen bis an den Rand des Abgrundes führte. Aber aus den düsteren Wolken, welche über diesem Kampfe schwebten, stieg schon die Morgenröte eines neuen glänzenden Tages empor. Es waren diese schweren Kämpfe, welche die ganze chemische Industrie, die Besiegten ebenso sehr, wie den Sieger, so groß und stark und frei gemacht haben, daß sie sich schließlich wieder die Hände zum Frieden reichen und gemeinsam die neue Blüte der chemischen Industrie herbeiführen konnten, wie sie den Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts charakterisiert. Und gerade im Deutschen Reiche, wo der Kampf am heftigsten und bittersten getobt hatte, entfaltete diese Blüte sich zu herrlichster Vollendung.

III.

Wie das alles so gekommen ist, wie es so kommen mußte, das soll weiter unten gezeigt werden. Für den Augenblick wollen wir uns mit dem Sieger in diesem Titanenkampfe beschäftigen und uns die Frage vorlegen: Worin bestand das Rüstzeug, das ihn unüberwindlich machte?

Solvay hat in der Soda-Industrie an Stelle des bis zum Beginn der sechziger Jahre ausschließlich benutzten und oben kurz skizzierten Leblanc-Verfahrens ein andres gesetzt, welches heute ganz allgemein als Solvay-Prozeß bezeichnet wird, obgleich ihm das Recht, diesen Namen zu tragen, vielfach bestritten wird. Denn Ernest Solvay ist keineswegs derjenige, der dasselbe als erster zur Anwendung gebracht hat. Wir wissen aus seinem Munde, daß er die seinem Verfahren zugrunde liegende chemische Reaktion im Jahre 1861 selbständig aufgefunden hat, sehr bald aber sich davon überzeugen mußte, daß vor ihm schon viele andre sich mit ihr beschäftigt hatten. Der französische Physiker Fresnel scheint als erster im Jahre 1811 sie beobachtet zu haben. Ihm folgten verschiedene andere. Im Jahre 1836 wurde ein auf sie gegründetes Soda-Fabrikationsverfahren durch die englischen Chemiker Dyar und Hemming patentiert. Dieses Verfahren ist in den nachfolgenden Jahren in vielen verschiedenen Fabriken fast aller europäischen Industrieländer zwar nur versuchsweise, aber doch in recht großem Maßstabe und mit einem großen Aufwande an Arbeit und Kapital durchgeführt, immer aber schließlich infolge mangelhafter Rentabilität aufgegeben worden. Erst in Solvays glücklicher Hand führte es zum Erfolge.

Für sich selbst war und blieb natürlich Ernest Solvay der Erfinder des von ihm ins Auge gefaßten neuen Darstellungsverfahrens der Soda. Es gehörte die ganze Begeisterung eines typischen Erfinders, der Glaube an sich selbst und seinen Stern dazu, den Mut auch dann nicht zu verlieren, nachdem ihm die ungünstigen Erfahrungen vieler Vorgänger bekannt geworden waren, sondern aufs neue unermüdliche Arbeit auf die Sache zu verwenden, Menschen zu suchen, die sich von der Bedeutung des Erstrebten überzeugen ließen und das erforderliche Kapital hergaben und dann wieder mit gutem Gewissen dieses Kapital zur Einrichtung einer Fabrikation zu verwenden, die jeder Fachmann jener Zeit als aussichtslos stigmatisiert hätte.

Aber Ernest Solvay war eben kein in den Werkstätten der damaligen Sodaindustrie herangebildeter Fachmann, er war überhaupt kein Chemiker und das war vielleicht sein größtes Glück.

Solvay ist ein self-made man, wie sie heute, wenigstens bei uns, immer seltener werden. Ihm fehlte die systematische wissenschaftliche Vorbildung, aber auch die Blässe des Gedankens, wie sie auf hohen Schulen erworben wird. Knorrig und stark, wie die jungen Fichten auf bergigen Halden, wuchsen in seinem Kopfe die Gedanken, knorrig und stark, aber himmelweit entfernt von aller Schulweisheit sind sie bis auf den heutigen Tag geblieben.

Ernest Solvay wurde im Jahre 1838 als Sohn eines kleinen Fabrikanten geboren, der sich seinen Lebensunterhalt dadurch verdiente, daß er aus rohem Steinsalz durch Auflösen in Wasser und Eindampfen der filtrierten Lösung gereinigtes Tafelsalz herstellte. Im Alter von zwanzig Jahren wurde er von einem Onkel, welcher Leiter einer kleinen Gasfabrik war, als Gehilfe angestellt. Er sollte sich damit beschäftigen, das bei der Gasfabrikation abfallende Ammoniakwasser in passender Weise zu verwerten. Aus dem väterlichen Geschäfte gewohnt, Salz in

Wasser aufzulösen, versuchte er einmal das Gaswasser für den gleichen Zweck zu benutzen. Er erhielt dabei einen weißen Niederschlag, welcher nach dem Trocknen und starken Erhitzen sich als Soda erwies. Sofort faßte er den Entschluß, nach diesem scheinbar so einfachen Verfahren im großen Maßstabe Soda aus Kochsalz herzustellen. Sein jüngerer Bruder Alfred Solvay sowie einige Freunde unterstützten ihn dabei in jeder Weise. Im Jahre 1863 wurde eine kleine Fabrik zu Couillet bei Charleroi gegründet, welche zwar im Anfang mit Schwierigkeiten zu kämpfen hatte, aber doch schon im Jahre 1867 den mit Kapital beteiligten Gesellschaftern fünf Prozent Dividende zahlen konnte. Seit jener Zeit ist die weitere Entwicklung der Firma Solvay & Co. eine fortlaufende Kette von Erfolgen gewesen, welche schließlich ins Ungeheure wuchsen.

Die chemischen Grundlagen des Solvay-Prozesses sind zwar etwas komplizierter, als sie dem jungen Erfinder bei seinem ersten Versuch erschienen, aber doch verhältnismäßig einfach.

Das Ammoniak ist kein Metall, sondern ein aus Stickstoff und Wasserstoff bestehender Atomkomplex, welcher ähnlich wie ein Metall mit Säuren Salze zu bilden vermag. Mit Kohlensäure kann es sich zu einem Bikarbonat verbinden, gerade so wie das Natriummetall außer dem bisher erwähnten Karbonat, der Soda, auch noch ein Bikarbonat bilden kann, welches doppelt so viel Kohlensäure enthält, wie die Soda. Das Bikarbonat des Ammoniaks, welches den Hauptbestandteil des Gaswassers bildet, ist in Wasser sehr leicht, das des Natriums recht schwer löslich. Bringt man daher Kochsalz in wässriger Lösung mit Ammoniumbikarbonat zusammen, so scheidet sich ein weißer Kristallbrei aus, welcher aus Natriumbikarbonat besteht. Es ist eine Wechselzersetzung eingetreten, bei welcher sich, einem allgemein gültigen Gesetze zufolge, das unter den obwaltenden Verhältnissen in dem vorhandenen Lösungsmittel unlösliche Salz ausscheiden mußte. Wir können dieses schwerlösliche Salz von der Flüssigkeit trennen. Erhitzen wir es, so gibt es seinen Überschuß an Kohlensäure ab und verwandelt sich in Soda.

Nun ist freilich Ammoniumbikarbonat unter allen Umständen viel kostspieliger als Soda. Zur Herstellung dieser letzteren können wir es daher nur dann verwenden, wenn wir es immer wiedergewinnen und aufs neue verwenden können. Das gelingt aber leicht mit Hilfe der großen Flüchtigkeit des Ammoniaks. Die von dem Natriumbikarbonat abfiltrierte Flüssigkeit enthält das angewandte Ammoniak in Form seines Chlorides gelöst. Versetzen wir sie mit Kalkmilch, so wird aus dem Chlorid das Ammoniak selbst frei gemacht. Dasselbe entweicht gasförmig und kann in einer neuen Menge Kochsalzlösung aufgefangen werden. Leiten wir nun noch in diese Lösung Kohlensäuregas ein, so bildet sich wieder Ammoniumbikarbonat, welches sich aufs neue mit Kochsalz umsetzt. Die erforderliche Kohlensäure erhalten wir zum Teil aus den Öfen, in welchen wir das gewonnene Natriumbikarbonat in Soda verwandeln (wobei es ja die Hälfte seiner Kohlensäure gasförmig entweichen läßt), zum Teil auch aus den Kalköfen, in denen wir den zur Wiedergewinnung des Ammoniaks erforderlichen Kalk durch Glühen von Kalkstein herstellen.

So schließt sich der Kreislauf. Das Ammoniak kehrt immer wieder in die Fabrikation zurück, an Kohlensäure verbrauchen wir nicht mehr als schließlich in unserem Fertigprodukt als integrierender Bestandteil enthalten ist. Als wertlosen, aber auch harmlosen Abfall erhalten wir das durch die Kalkmilch gebildete Chlorkalzium, welches in den Destillationslaugen enthalten ist und allerdings den ganzen in dem benutzten Kochsalz vorhandenen Chlorgehalt unausgenutzt mit sich führt. In der Natur des Prozesses ist es ferner begründet, daß die Umsetzung des Kochsalzes keine vollständige ist. Es bleibt immer auch eine gewisse Menge dieses Ausgangsmaterials in den Chlorkalziumlaugen zurück und fließt mit diesen in die Abwässer.

Die Tatsache, daß der Solvay-Prozeß immer nur einen Teil des benutzten Kochsalzes in Soda verwandelt und den ganzen Chlorgehalt dieses Rohmaterials in wertlosen Ablaugen verloren gehen lassen muß, läßt sich nicht wohl ändern und zwingt uns zu der Erkenntnis, daß dieses Verfahren, vom Standpunkte einer rationellen Ausnutzung der uns von der Natur gespendeten Rohmaterialien betrachtet, doch recht weit davon entfernt ist, ein ideales zu sein. Wenn trotzdem der Solvay-Prozeß in der Praxis sich bewährt hat, so liegt dies in erster Linie daran, daß das Kochsalz eines der wenigen Naturprodukte ist, dessen Vorräte in der Natur für das ganze Menschengeschlecht geradezu unerschöpflich sind. Noch nicht den millionsten Teil dieser Vorräte werden wir für unsere Zwecke verbrauchen, auch wenn wir noch so lange im heutigen Umfange die Ausnutzung dieses Salzes betreiben. Der Wert des Kochsalzes, mit dem dasselbe in die Rentabilitätsberechnung eines technischen Prozesses eingestellt werden muß, ist tatsächlich nicht größer als der Arbeit entspricht, die zur Herbeischaffung des Materials erfordert wird, und da diese gering ist, so sind Verluste an dem Rohmaterial des Prozesses in diesem Falle viel weniger bedenklich, als dies in den meisten anderen Fabrikationen der Fall sein würde, bei denen schon das benutzte Rohmaterial einen gewissen und oft beträchtlichen Wert repräsentiert.

Das Solvay-Verfahren hat aber noch andere Fehler, an die der jugendliche Solvay nicht gedacht haben mag, als er mit solchem Eifer an die Ausnutzung seiner ersten Beobachtungen ging. Der eine dieser Fehler liegt in der allzu großen Flüchtigkeit des Ammoniaks. Allerdings ist es gerade diese Eigenschaft dieser Substanz,

auf welcher ihre Verwendbarkeit in dem neuen Verfahren beruht, aber sie führt auch dazu, daß es außerordentlich schwierig ist, den fortdauernden Kreislauf des Ammoniaks in der Fabrikation aufrecht zu erhalten, ohne daß hier oder dort durch Wegdunstung gewisser Mengen dieser Substanz Verluste entstehen, welche natürlich bei der Selbstkostenberechnung der erzeugten Soda in Rechnung gestellt werden müssen. Da nun aber das Ammoniak ein verhältnismäßig kostspieliges Material ist und dies namentlich zur Zeit der Begründung der Solvay-Industrie war, so genügen schon mäßige Ammoniakverluste, um den Preis der erzeugten Soda so zu steigern, daß sie nicht mehr gegen die Leblanc-Soda konkurrieren kann.

Der zweite dieser in dem Verfahren selbst begründeten Fehler ist der, daß bei der Vereinigung von Ammoniak und Kohlensäure zu Ammoniumbikarbonat, wie sie in der zu bearbeitenden Salzlösung vorgenommen werden muß, sehr beträchtliche Wärmemengen entbunden werden. Da nun alle Bikarbonate sehr leicht zersetzliche Salze sind, so kann durch die Reaktionswärme des Vorganges selbst die Temperatur der Flüssigkeit so hoch steigen, daß der Prozeß nicht mehr weiter zu gehen vermag. Die Ausscheidung von Natriumbikarbonat findet nicht oder doch in viel zu geringem Maße statt, und das Resultat ist eine so schlechte Ausbeute, daß wiederum der Preis des erzielten Produktes zu hoch wird.

Diese beiden Fehler sind es, an denen die Bestrebungen aller derer gescheitert sind, welche vor Solvay sich bemüht haben, das Ammoniaksodaverfahren zu verwirklichen und dauernd in die Industrie einzuführen. Solvay war der erste, dem es gelang, diese Schwierigkeiten wirklich zu überwinden, und zwar verdankt er diesen Erfolg seiner großen Begabung als Konstrukteur chemischer Apparate. Es gelang ihm, Formen für diese zu erfinden, bei welchen ein Abdunsten von Ammoniak in die Luft auf das allergeringste Maß reduziert wird und die andererseits die in ihrem Innern entstehende Reaktionswärme ungemein rasch an die Atmosphäre abgeben. Solvay vermied die Ammoniak- und beförderte die Wärme-Verluste seiner Apparate bis zur äußersten möglichen Grenze, infolgedessen gelang es ihm, Soda zu einem Gestehungspreise herzustellen, der bei den damals üblichen Verkaufspreisen einen erstaunlich großen Gewinn übrig ließ.

Auf solche Weise ist Solvay doch zu dem wirklichen und eigentlichen Erfinder des Prozesses geworden, der seinen Namen trägt, dessen chemische Grundlagen er aber nicht als Erster entdeckt oder erfunden hat. Er hat, wie das in seiner Natur lag, das Recht, als Erfinder des Verfahrens zu gelten, sich erobert, nachdem er sich davon überzeugt hatte, daß es ihm nicht, wie er zuerst annahm, zufällig in die Hände gefallen und als gefundenes Gut sein eigen geworden war. Es ist später, als der ungeheure Erfolg der Solvayschen Unternehmungen unverkennbar zu Tage trat, sehr viel darüber geschrieben und gestritten worden, ob Solvay wohl den Ruhm als Erfinder seines Fabrikationsverfahrens für sich in Anspruch nehmen dürfe. Wenn dabei allmählich eine immer größere Zahl von Leuten gefunden wurde, welche mit der Verwendung von Ammoniak zur Soda-Bereitung schon vor Solvay experimentiert hatten, so wurde durch diese geschichtlichen Forschungen meines Erachtens das Anrecht Solvays auf die Erfindung des nach ihm benannten Verfahrens nur um so klarer bewiesen. Es unterliegt keinem Zweifel, daß das Verfahren in den Händen aller Vorgänger Solvays sich als undurchführbar erwiesen hatte. Wenn aber jemand feststellt, daß ein technischer Vorgang, der auf Grund mehrfacher sorgfältiger Untersuchungen für undurchführbar gelten muß, doch und zwar mit großem Vorteil durchführbar ist, so vollbringt er damit nicht nur nach meiner persönlichen Auffassung, sondern auch nach der strengen Logik patentrechtlich-juristischer Schlußfolgerung eine erfinderische Leistung; ganz gleich, worin das Neue bestehen mag, durch welches das von den früheren abweichende günstige Resultat erzielt wurde.

Ernest Solvay ist ein großer Erfinder, vielleicht nicht in der chemischen Konzeption seiner Arbeit, desto mehr aber in der technischen Durchführung des Prozesses, den zu realisieren er in kühnem Jugendmute sich vorgenommen hatte und mit dem unbeugsamen Willen des heranreifenden Mannes vollbrachte.

Übrigens hat Ernest Solvay nicht nur bei der Ausarbeitung seines Soda-Verfahrens und der Apparatur für dasselbe, sondern auch noch auf vielen anderen Gebieten seine Neigung und Befähigung zu erfinderischer Arbeit bewiesen. Gar viele Patente tragen seinen Namen, darunter auch solche, welche unbenutzt liegen geblieben sind. Unter anderem beschäftigte er sich auch mit dem Problem der Verflüssigung der Luft, lange, ehe dasselbe seine heutige Aktualität erlangte. Einen großen Erfolg erzielte er mit der, gemeinsam mit seinem Schwager Semet ausgeführten Konstruktion des Semet-Solvay Koks-Ofens, welcher die Gewinnung der Nebenprodukte der Kokerei gestattete und infolgedessen zu der Lösung des für das Solvay-Soda-Verfahren so wichtigen Problems der Verbilligung des Ammoniaks beitrug. Nicht weniger als 3991 dieser Öfen arbeiten heute in Belgien, Frankreich, England, Deutschland, Amerika, Italien und Japan. Jeder derselben erzeugt jährlich 1500—1800 Tonnen Kok und pro Tonne dieses Hauptproduktes als Nebenprodukt je nach der Natur der verarbeiteten Kohle 7—17 Kilogramm Ammoniumsulfat und 18—70 Kilogramm Teer.

IV.

Wenn alte Sagen und Lieder uns von den

gewaltigen Taten der Helden berichten, die sie feiern, so unterlassen sie nicht, auch von der Hilfe, dem Wohlwollen und Schutze der Götter oder Genien zu erzählen, dessen die Helden sich erfreuten. Die Macht dieser unüberwindlichen Bundesgenossen war es, welche sie zu ihren übermenschlichen Leistungen befähigte.

Nicht anders ist es in unserer Zeit, die freilich an Götter und Genien nicht mehr glaubt, dafür aber die ungeheure Macht einer natürlichen Entwicklung anerkennen muß, welche auf wirtschaftlichem und politischem Gebiete sich fortwährend und ohne Dazutun der einzelnen abspielt und den mit sich emporträgt, dessen Gedankengang, oft ihm selber unbewußt, eine Richtung einschlägt, die zeitgemäß und der sich vollziehenden Entwicklung gleich gerichtet ist.

So würde auch ein Solvay die Sodaindustrie einer Welt nicht haben bekämpfen und umgestalten können, wenn nicht diese Industrie selbst den Keim einer begrenzten Dauer in sich getragen hätte.

Wenn wir dies begreifen wollen, so müssen wir auf kurze Zeit nochmals zu dem Wesen des Leblancsoda-Prozesses zurückkehren, dessen Arbeitsfolge wir in knappsten Umrissen weiter oben schon kennen gelernt haben. Wir müssen uns mit den theoretischen Gesichtspunkten beschäftigen, welche der Erfindung des genialen Nicolas Leblanc zugrunde liegen; wir werden dann sehen, wie aus der durch ewige Gesetze geregelten Wechselwirkung der Moleküle große Konsequenzen emporwachsen, die den Handel und Wandel des Menschengeschlechtes in ihre Fesseln zwingen.

Der Leblanc-Prozeß zerfällt, wie bereits geschildert, in mehrere Phasen. Das erste Stadium des Gesamtvorganges ist die Überführung des Kochsalzes in Natriumsulfat durch Behandlung mit Schwefelsäure. Diese letztere wird durch Verbrennung von Schwefel unter Mitwirkung von Luftsauerstoff und Wasser nach einem Verfahren hergestellt, welches zur Zeit Leblancs in seinen Grundzügen bereits feststand und mit dessen Einzelheiten wir uns nicht zu beschäftigen brauchen. Es genügt, festzustellen, daß wir jederzeit und überall unabhängig von weiteren Hilfsmitteln diejenige Menge Schwefelsäure herzustellen vermögen, welche wir zur Umsetzung eines bestimmten Quantums Kochsalz gebrauchen. Da diese Umsetzung bei Ausschluß von Wasser vorgenommen werden muß, so muß das Kochsalz in fester Form, d. h. entweder als bergmännisch gefördertes Steinsalz oder als Siedesalz, wie es durch Eindampfung von natürlichen Soolen oder von Meereswasser gewonnen werden kann, vorliegen. Das Salz selbst hat, wie schon oben erläutert wurde, infolge seiner ungeheuren Massenhaftigkeit keinen inneren Wert, sein Wert ist derjenige der Kosten seiner Förderung. Nun muß Steinsalz aus dem Innern der Erde mit Pickel und Schlägel herausgehauen und durch Fördervorrichtungen ans Tageslicht gehoben werden. Siedesalz dagegen ist belastet mit den Kosten der Kohle, welche zur Abdampfung der verarbeiteten Salzsoole aufgewendet werden muß. Diese beiden Formen des Salzes sind daher weit kostspieliger als das Salz wässriger Lösungen, wie sie entweder durch die Ausnutzung von Soolquellen oder durch das Auslaugen angebohrten Steinsalzes mit Hilfe von Tageswässern in beliebiger Menge gewonnen werden können. In ihnen kostet das Salz nur den äußerst geringen Aufwand an mechanischer Arbeit für das Pumpen der Flüssigkeit.

Schon in diesen Verhältnissen liegt ein ungeheurer Vorsprung, den das Solvay-Verfahren vor dem Leblanc-Verfahren voraus hat. Denn das Ammoniakverfahren der Sodagewinnung geht aus von gesättigten wässrigen Kochsalz-*Lösungen,* d. h. von den eben genannten Soolen. Das Leblanc-Verfahren dagegen verlangt gebieterisch die Verwendung festen Salzes. Während das Salz in der Soole nahezu gar nichts kostet, hat festes Salz einen immerhin ins Gewicht fallenden Wert, das Ammoniakverfahren arbeitet daher, trotzdem es mit dem Rohmaterial viel verschwenderischer umgeht als der Leblanc-Prozeß, von vornherein auf ökonomischerer Grundlage.

Das ist eine der Mächte, die mit Solvay im Bunde waren, als er seine Unternehmungen begann; aber es kommen noch andere, weit größere hinzu.

Die Wechselwirkung zwischen Kochsalz und Schwefelsäure vollzieht sich nach bestimmten, von den chemischen Theorien vorgesehenen Mengenverhältnissen, welche man als stöchiometrische zu bezeichnen pflegt. Die Gesetze der Stöchiometrie bedingen es, daß 117 Teile Salz 98 Teile Schwefelsäure zu ihrer vollständigen Überführung in Natriumsulfat erfordern. Nicht mehr und nicht weniger; denn alle chemischen Vorgänge vollziehen sich nach Verhältnissen, welche durch die Molekulargewichte der chemischen Verbindungen bedingt werden, unverrückbar feststehen und sich ganz genau berechnen lassen. Aus demselben Grunde entstehen auch bei den geschilderten Vorgängen aus den 117 Teilen Kochsalz genau 142 Teile Natriumsulfat. Die Tatsache, daß diese Zahl 142 zurückbleibt hinter der Summe der aufgewandten Menge von Ingredienzien, besagt uns ohne weiteres, daß außer dem Natriumsulfat auch noch ein Nebenprodukt entstanden sein muß.

Dieses Nebenprodukt ist die Salzsäure, welche in Form eines äußerst stechend riechenden Gases bei dem Vorgang aus den Öfen entweicht. Die Menge dieser Salzsäure ist wiederum ganz genau bestimmt, sie beträgt 73 Gewichtsteile, nicht mehr und nicht weniger. Diese Salzsäure ist nun ein äußerst agressiver Körper. Wollte man, wie die Leblancsoda-Industrie in den ersten Jahren ihres Bestehens es versuchte, dieses stechende Gas in die Atmosphäre entweichen lassen, so würde in weitem Umkreise die Vegetation vernichtet und die Atmosphäre für Menschen und Tiere irre-

spirabel gemacht werden. Es bleibt also gar nichts anderes übrig, als die Salzsäure bei ihrem Entweichen aus dem Ofen in Wasser aufzufangen, in welchem sie sehr leicht löslich ist. Die so entstehende Flüssigkeit ist die wässrige Salzsäure des Handels, welche manche nützliche Anwendung gefunden hat. Der Sodafabrikant besaß in ihr bald ein weiteres Verkaufsprodukt seines Betriebes, welches er in klingende Münze umsetzen konnte.

Aber der Vorteil, der ihm damit erwuchs, war doch ein recht zweifelhafter, denn er konnte nicht nach Wunsch und Bedarf so viel Salzsäure fabrizieren, als er an seine Kundschaft abzusetzen vermochte, er *mußte* dieses Produkt in denjenigen Mengen erzeugen, welche den auf Sulfat verarbeiteten Kochsalzquantitäten entsprachen und er mußte zusehen, wie er derartige Mengen absetzen konnte. Das war oft recht schwierig, ja fast unmöglich, denn so nützlich und mannigfaltig die Verwendungen auch schließlich wurden, welche die Salzsäure fand, so sehr man sich auch bemühte, die Zahl dieser Verwendungen dadurch zu steigern, daß man das lästige Produkt fast verschenkte — *die* Tatsache konnte nicht aus der Welt geschafft werden, daß ein Volk in seiner Gesamtheit mehr Soda gebraucht als Salzsäure und daß daher von der der Soda äquivalenten und mit ihr erzeugten Salzsäure immer ein Teil als unverwertbar übrig bleiben mußte; unverwertbar im schlimmsten Sinne des Wortes, denn ein Produkt wie die Salzsäure läßt sich auch nicht dadurch aus der Welt schaffen, daß man es in irgendeiner Weise fortlaufen läßt. Wie es als Gas in der Atmosphäre nicht geduldet werden konnte, so kann es auch als Flüssigkeit weder im Erdboden versickert, noch den Wasserläufen einverleibt werden.

Der nächstliegende Gedanke bei einer derartigen Sachlage ist natürlich der Export. Für ein Produkt, das man in der unmittelbaren Nachbarschaft nicht absetzen kann, sucht man einen größeren Markt. Aber auch das erwies sich als schwierig, namentlich bei den primitiven Exportverhältnissen, wie sie im Anfang des vorigen Jahrhunderts bestanden und der Versendung einer nur in Glasflaschen verpackbaren Ware auf weitere Entfernungen sich gebieterisch widersetzten.

Unter solchen Umständen war es eine erlösende Tat, als Tennant, ein chemischer Industrieller in der Umgegend von Glasgow, den Chlorkalk und damit ein Produkt erfand, welches sich in hölzerne Fässer verpackt, mühe- und gefahrlos auf weite Entfernungen versenden ließ. Der Chlorkalk ist ein Umwandlungsprodukt der Salzsäure, welches dadurch erhalten wird, daß man diese letztere zunächst in Chlorgas überführt. Es geschieht dies durch Wechselwirkung mit Braunstein. Das damals neu entdeckte Chlor ist ein stechendes giftiges Gas, an welchem Berthollet eine höchst wichtige und wertvolle Eigenschaft, nämlich die Fähigkeit, farbige Dinge zu bleichen, entdeckt hatte. Es hatte daher sehr rasch allgemeine Aufnahme in der Textil- und Papierindustrie gefunden und für seine Zubereitung wurden die größten Mengen der von der Sodaindustrie so eifrig angebotenen Salzsäure verwendet. Als Gas war aber das Chlor nicht transportabel und daher war seine Verwendung an den schwierigen Transport von Salzsäure gebunden. Tennant fand nun, daß man das Chor in einer leicht wieder regenerierbaren Form dadurch fixieren konnte, daß man es von frisch gelöschtem Kalk absorbieren ließ. Im Chlorkalk war das Chlor dauernd in eine harmlose Form gebracht, er wurde daher sehr bald eines der Hauptprodukte der aufblühenden englischen Sodaindustrie, ein Produkt, für dessen Absatz diese letztere aber natürlich den Export ins Ausland in Anspruch nehmen mußte, weil, wie bereits gesagt, so viel Chlor als der produzierten Soda stöchiometrisch entsprach, in England selbst nicht abzusetzen war. Daß bei der Chlorkalkfabrikation in den sogenannten sauren Manganlaugen wieder ein recht unbequemes Nebenprodukt zustande kam, mag hier nur nebenbei erwähnt werden.

Gehen wir nun über zum zweiten Stadium der Sodafabrikation, zur Überführung des Sulfates in Soda. Auch dabei ergibt sich ein Nebenprodukt, es ist dies das bei der Auslaugung der Sodaschmelze zurückbleibende Calciumsulfid. Dieses unlösliche Salz hielt man für völlig unverwertbar, aber auch für harmlos und warf es daher auf Halden. Bald aber zeigte es sich, daß eine weitgehende Wechselwirkung zwischen der Kohlensäure und dem Wasserdampf der Luft und dem aufgehäuften Calciumsulfid stattfindet, die Halden wurden zu einer Quelle übelriechenden Schwefelwasserstoffgases und stinkender Sulfidlaugen, welche durch die Umsetzungen des Calciumsulfids entstanden waren. Erst in verhältnismäßig sehr später Zeit hat man gelernt, diese Abfälle der Leblanc-Sodaindustrie nützlich zu verwerten. Hätte die Sodaindustrie sich früher mit diesem Problem befaßt und dasselbe so glänzend gelöst, wie es später geschehen ist, so wäre vielleicht Solvay der Sieg, den er schließlich errang, bedeutend schwerer geworden, als es tatsächlich der Fall war.

Der Leser darf nicht vergessen, daß, auch wenn ich es nicht besonders hervorgehoben habe, in allen diesen Umsetzungen die Molekularverhältnisse der an ihnen beteiligten Verbindungen unerbittlich feststehen und daß überall die Gesetze der Stöchiometrie walten. Daraus ergeben sich die schwerwiegendsten Konsequenzen.

Die aus dem Leblanc-Sodaverfahren schließlich herausgewachsene chemische Großindustrie lieferte all die Produkte, welche von jeglicher Art chemischer Arbeit in erster Linie gebraucht werden, unser sogenanntes chemisches Handwerkszeug. Sie erzeugte diese Produkte in einer Reihe von zusammenhängenden Arbeitsverfahren, die aber in quantitativer Hinsicht zwangläufig mit einander verbunden waren, so zwar, daß zu einer gegebenen Menge irgend eines dieser

Produkte, in erster Linie immer der Soda, bestimmte und unabänderliche Mengen aller anderen gehörten. Diese vorbestimmten Mengenverhältnisse waren aber sehr verschieden von dem existierenden Bedarf irgend eines Absatzgebietes. Ein Ausgleich war nur zu erreichen dadurch, daß man die Grenzen der Absatzgebiete verschieden zog und dieselben für die im Überfluß entfallenden Produkte weiter steckte als für die allgemeiner verwendbaren. Damit wurde der chemischen Großindustrie ein eminent expansiver Charakter aufgezwungen, sie *mußte* einen Teil ihrer Erzeugnisse exportieren, sie mochte wollen oder nicht. Aber es läßt sich leicht erkennen, daß dieser Zustand nur so lange dauern konnte, als noch viele Länder vorhanden waren, welche einen Bedarf für chemische Produkte hatten, dabei aber keine eigne Großindustrie besaßen. Schließlich mußten die Verhältnisse aller Industrieländer sich so ausgleichen, daß überall das gleiche Exportbedürfnis für Produkte bestanden hätte, die doch niemand mehr haben wollte, weil jedermann schon genug davon hatte.

Noch ehe es ganz so weit kam, hatte Solvay es erkannt oder richtiger geahnt, daß die drohende Gefahr sich abwenden ließe, wenn man eines oder mehrere der Produkte des geschlossenen Ringes der Leblanc-Industrie und natürlich diejenigen, für welche der größte Bedarf vorlag, in erster Linie also die Soda, in einem Verfahren herstellen könnte, welches selbständig und dem Ringe nicht zwangläufig angegliedert wäre. Darin lag der ungeheure Vorteil, welcher dem Erfinder eines neuen konkurrenzfähigen Sodaprozesses als reife Frucht einer halbhundertjährigen Entwicklung in den Schoß fallen mußte.

Die Konkurrenzfähigkeit des Ammoniak-Sodaprozesses in der Form, welche ihm schließlich durch das Erfindertalent eines Solvay gegeben worden war, erwies sich als so groß, daß der Firma Solvay im Laufe der Zeit nicht nur diejenigen Sodamengen zufielen, welche nach einem unabhängigen Verfahren produziert werden mußten, damit das Gleichgewicht der alten chemischen Großindustrie wieder zustande käme, sondern sehr bald noch sehr viel mehr.

Auch bei dieser weiteren und viel größeren Errungenschaft hatte Solvay die natürliche Entwicklung der Dinge zur Bundesgenossin. Die Zeit war reif geworden für die Verwirklichung eines alten Traumes der chemischen Technik, der elektrolytischen Spaltung der Alkalichloride. Wenn wir die beiden Bestandteile des Kochsalzes und des ihm nahe verwandten, aus den Kalisalzlagern der norddeutschen Tiefebene stammenden Clorkaliums in nutzbarer Form gewinnen wollten, so waren wir nicht mehr ausschließlich auf die komplizierten Wechselzersetzungen angewiesen, wie sie in dem Ringe des Leblanc-Verfahrens zusammengefügt sind. Wir hatten gelernt, diese Salze durch die Zufuhr von Energie in der Form gewaltiger elektrischer Ströme in ihre Bestandteile zu zerreißen und jeden derselben für sich zu verwenden. Und wenn auch diese neue Form der chemischen Industrie genau so wie jede andere den unerbittlichen Gesetzen molekularer Mengenverhältnisse unterworfen ist, so daß sie, wenn sie für sich allein bestünde, in dieselben Schwierigkeiten geraten müßte, wie sie das Ende der Leblanc-Industrie heraufbeschworen hatten, so mildert doch jede neue uns zuwachsende Erweiterung unseres Methodenschatzes die Zwangläufigkeit der Gesamtindustrie.

Heute haben sich die Verhältnisse im großen und ganzen so gestaltet, daß die Herstellung des Chlors und der kaustischen Alkalien zum allergrößten Teil der elektrolytischen Industrie zugefallen ist. Die Fabrikation der Schwefelsäure, Salpetersäure und Salzsäure sowie des Natriumsulfates ist das, was von dem geschlossenen Ring der Leblanc-Soda-Industrie noch bestehen geblieben ist. Die Fabrikation der Soda aber liegt fast ganz in den Händen der durch Solvay ins Leben gerufenen Fabriken.

Die Gesamterzeugung der Welt an Soda betrug 1864, d. h. in dem Jahre, in welchem Solvay mit seinem Produkt auf dem Markt erschien, 375000 Tons, von welchen 374000 nach dem Leblanc-, 300 nach dem Solvay-Verfahren hergestellt waren. Im Jahre 1902 war die Gesamterzeugung auf 1760000 Tons angewachsen, von welchen 1616000 dem Solvay-Verfahren zufielen, während das Leblanc-Verfahren nur noch mit 156000 Tons beteiligt war. Die seitdem immer noch wachsende Gesamtproduktion wird fast ausschließlich nach dem Ammoniakverfahren hergestellt.

V.

Wenn im vorstehenden versucht wurde, die chemischen Grundlagen des großen Kampfes Solvays mit dem Leblanc-Prozeß dem nicht fachmännisch vorgebildeten Leser verständlich zu machen, so soll im nachfolgenden gezeigt werden, in welcher Weise Solvay die technischen Vorteile seiner Erfindung kaufmännisch verwertete und sie zur Erringung eines über die ganze Erde sich erstreckenden Monopols benutzte, wie es in gleichem Umfange in keiner anderen Industrie je geschaffen worden ist. Von vornherein mag dabei gesagt sein, daß dieses Monopol nirgends als ein Druck empfunden wird. Denn sein Umfang und seine Macht gründet sich auf die Innehaltung so niedriger Verkaufspreise, daß kaum für irgend jemanden ein Anreiz dazu bestehen kann, sich mit dem Solvay-Konzern in einen Konkurrenzkampf einzulassen. Es gibt einige wenige von Solvay unabhängige und in mehr oder weniger abweichender Weise arbeitende Ammoniak-Sodafabriken, welche sich ungestört entwickeln und ihr Produkt auf den Markt werfen. Ihre Gesamtproduktion fällt neben derjenigen der von Solvay kontrollierten Fabriken wenig ins Gewicht. Der Preis der Soda beträgt heute kaum ein Drittel von dem, was die Soda kostete, als Solvay mit seinem Produkt erschien. Dabei ist

die heutige Soda ein weit besseres, reineres Produkt, als es die Leblanc-Soda jener Zeit war.

Die Möglichkeit einer derartigen allseitig befriedigenden Entwicklung der Dinge liegt in der außerordentlichen Klugheit, mit welcher Solvay sein Unternehmen ausbaute.

Die Geschicklichkeit, mit welcher in allen Ländern die Örtlichkeiten für die Anlage neuer Solvay-Fabriken ausgesucht worden sind, ist erstaunlich. Niemals sind zufällige Gesichtspunkte — etwa die Möglichkeit, ein altes Fabrikgrundstück billig zu kaufen oder die bequeme Nähe einer größeren Stadt — bei der Wahl dieser Örtlichkeiten maßgebend gewesen, sondern immer nur die eigentlichen Grundlagen des Verfahrens selbst, also das Vorhandensein voraussichtlich unerschöpflicher Soolquellen oder laugfähiger Steinsalzlager, von großen Kalksteinlagern und von billigem Brennmaterial. Nur auf Grund jahrelanger ausgedehnter Untersuchungen konnten all die Orte gefunden werden, welche diese Bedingungen in sich vereinigen und heute den Sitz der vielen Fabriken bilden, welche der Initiative Solvays entsprungen sind.

Daß die meisten dieser Fabriken sich nicht auf die Herstellung von Soda beschränken, sondern nebenher auch noch andere chemische Produkte herstellen, zu deren Fabrikation und Absatz sie durch ihre jeweilige Lage befähigt sind, mag hier nur nebenher erwähnt sein. Insbesondere sei gesagt, daß Solvay nicht gezögert hat, auch die elektrolytische Spaltung der Alkalichloride in den Kreis seiner Unternehmungen einzubeziehen, als diese Methode der Verarbeitung des Kochsalzes und Chlorkaliums aktuell wurde und, wie oben gezeigt worden ist, sich als Bundesgenosse für die endgültige Überwindung des Leblanc-Soda-Prozesses erwies.

Da die Soda ein für alle wenigstens einigermaßen kultivierten Völker ganz unentbehrliches Produkt ist und daher in allen Ländern in sehr großen Mengen verbraucht wird, so mußte Solvay, nachdem er einmal seines Erfolges sicher war, notwendigerweise damit rechnen, einen großen Teil des Weltbedarfes an Soda an sich zu reißen und vielleicht sogar — wie es ja schließlich auch gekommen ist — fast die ganze Weltproduktion an diesem wichtigen Produkt in seine Hände zu bekommen. Andererseits mußte er sich sagen, daß ein so billiges Produkt hohe Transportkosten nicht zu ertragen vermag. An eine Zentralisation der Soda-Gewinnung in den zuerst begründeten belgischen und französischen Fabriken war somit nicht zu denken, ganz abgesehen davon, daß bei dem Versuch einer solchen Zentralisation die allermeisten Länder ihre alte Leblanc-Soda-Industrie durch die Einführung von Zöllen sehr wirksam hätten schützen können. Es blieb nichts anderes übrig, als die Löwen in ihren Höhlen aufzusuchen oder, mit anderen Worten, nach dem Solvay-Verfahren arbeitende Fabriken in allen den Ländern zu errichten, welche die Leblanc-Soda-Industrie bereits besaßen.

Solvay hat so wenig als irgend möglich gezögert, eine derartige Expansionspolitik einzuschlagen. Aber die Art und Weise, wie er dabei zu Werke ging, ist sehr charakteristisch und ein Beweis für seine große geschäftliche Klugheit.

Ein Erfinder, dem ein Erfolg lächelt, wie er Solvay beschieden war, muß auf seine Schöpfung stolz sein. Und in diesem berechtigten Stolz wird er geneigt sein, alle Expansion so zu betreiben, daß das Ganze auch nach außen hin als ein einheitliches Gebilde, als sein Werk dasteht. Er wird alle Neuschöpfungen in der Form von Filialen errichten. Auf die Gefahren eines solchen Vorgehens brauche ich hier nicht einzugehen. Es genügt zu sagen, daß Solvay der Versuchung, in dieser Art zu arbeiten, widerstanden hat. Er zog es vor, seine eigne von ihm zuerst ins Leben gerufene Gesellschaft nicht über gewisse, durch die Lage der Transportverhältnisse gegebene Grenzen wachsen zu lassen. Für die notwendige Expansion begründete er Tochtergesellschaften, denen er neue Firmen und nach außen hin alle Selbständigkeit verlieh. Wie weit seine Beteiligung mit Kapital bei diesen Tochtergesellschaften und damit seine Macht in ihrer Verwaltung geht, das entzieht sich natürlich der Kenntnis der Außenwelt, welche lediglich weiß, daß alle diese Solvay-Fabriken in einem Kartellverhältnis zu einander stehen und gegenseitig die ihnen zugewiesenen Absatzgebiete respektieren.

Die von Solvay ursprünglich zur Ausnutzung seiner Erfindung begründete Firma „Société Solvay & Co." beschränkt ihre Tätigkeit auf Belgien, Frankreich, Spanien und Italien. Sie ist in ausschließlichem Besitze der ursprünglichen Gründer oder deren Nachkommen. Ernest Solvays Bruder, Alfred Solvay, des großen Erfinders treuester Freund und Mitarbeiter, ist jung gestorben. Die ursprüngliche Fabrik Couillet bei Charleroi hat einen mäßigen Umfang behalten, sie beschäftigt etwa 450 Arbeiter. Von den französischen Fabriken ist die zu Varangéville-Dombasle, nicht weit von Nancy gelegene eine der frühesten Schöpfungen Solvays. Sie wurde schon 1872 begründet und beschäftigt heute 2100 Arbeiter. Eine Fabrik zu Giraud an der Mündung der Rhone versorgt den Süden Frankreichs. Die spanische Fabrik von Torrelavega liegt nicht weit von Santander und stützt sich auf die ungeheuren Salzvorkommnisse Nordspaniens, während das erforderliche Brennmaterial sich in Asturien findet. Diese Fabrik, welche den Sodabedarf von ganz Spanien deckt, beschäftigt 600 Arbeiter. Eine sehr große Anlage in Italien befindet sich zurzeit noch im Bau.

Nachdem Solvay in Belgien und Frankreich die Durchführbarkeit seines Verfahrens über alle Zweifel festgestellt hatte, wandte er sich sehr bald, nämlich schon 1874, nach dem Hauptsitze der Leblanc-Industrie, nach England. Er ver-

einigte sich zu diesem Zweck mit Dr. Ludwig Mond und Sir John Brunner, von denen der erstere bereits verstorben ist. Die Firma Brunner, Mond & Co. betreibt heute fünf Fabriken, von welchen die vier wichtigsten die großen Salzvorkommen der Grafschaft Cheshire ausnutzen. Nicht weniger als 4000 Arbeiter werden in diesen Fabriken beschäftigt.

Die Unternehmungen Solvays in Deutschland bilden die im Jahre 1880 begründete „Deutsche Solvay Werke Aktien-Gesellschaft". Derselben gehören fünf große Fabriken mit insgesamt 6000 Arbeitern an. Die älteste dieser Fabriken liegt in Whylen am Rhein, dicht an der schweizerischen Grenze. Die größte ist diejenige zu Bernburg in Anhalt. Die deutschen Solvay-Werke besitzen großartige Salz- und Kohlenbergwerke und betreiben auch im größten Maßstabe in Bernburg die spezifisch deutsche Industrie der Gewinnung und Verarbeitung der Kali- und Magnesia-Salze. Die kolossalen Kohlen-Konzessionen der Firma erstrecken sich bis an die holländische Grenze und sind zur Zeit noch im Ausbau. Eine im Jahre 1883 in Österreich begründete Gesellschaft betreibt vier Fabriken, von denen die älteste diejenige von Ebensee im salzreichen Salzkammergut ist. Eine besondere Gesellschaft in Ungarn hat ihre Niederlassung in Maros-Ujvar in Siebenbürgen, wo schon zur Zeit der Römer der Salzbergbau blühte.

Getreu seinem Prinzip, bei der Gründung neuer Fabriken in fremden Ländern stets auch Angehörige dieser Länder mit zu interessieren, ist Solvay auch in Rußland vorgegangen. Die dort errichtete Gesellschaft führt den Namen „Lubimoff, Solvay & Co." und betreibt drei Fabriken, von welchen diejenige am Flusse Donetz in Südrußland mit 1600 Arbeitern die größte ist. Eine Fabrik in Beresniki am Ural beschäftigt 800 Arbeiter. Eine dritte befindet sich in Barnaul in Sibirien.

In den Vereinigten Staaten von Amerika wurde im Jahre 1881 unter Mitwirkung von R. Hazard die „Solvay Prozeß Co." begründet, welche zwei Fabriken in Syrakuse im Staate New York und Detroit im Staate Michigan betreibt. Diese Gesellschaft hat heute die größte Soda-Produktion der Erde. Sie hat auch viel dazu beigetragen, in den Vereinigten Staaten die Destillationskokerei einzuführen, eine Industrie, an deren Ausbildung Solvay sich schon deswegen mit größtem Eifer beteiligt hat, weil durch sie die Produktion des wichtigsten Hilfsmittels des Solvay-Verfahrens, des Ammoniaks, sehr gesteigert worden ist. Über die schöne Erfindung des Semet-Solvay-Koksofens und den großen Erfolg desselben wurde weiter oben bereits berichtet.

Die vorstehend erwähnten Gesellschaften mit ihren vielen Fabriken sind das Ergebnis der kaufmännischen und industriellen Organisationstätigkeit von Ernest Solvay. Es ist kaum nötig zu erwähnen, daß Solvay bei all diesen Schöpfungen seine treuen und begabten Mitarbeiter gehabt hat. Er selbst unterläßt es nie, der Hilfe aller dieser Männer, welche mit ihm an einem großen Werke tätig gewesen sind und von denen mehrere nicht mehr unter den Lebenden weilen, dankbar zu gedenken. In England hat Mond, in Deutschland der allzufrüh verstorbene Geheimrat Wessel sehr wesentlich zu der kraftvollen Entwicklung der Solvay-Soda-Industrie beigetragen. Aber in Solvays Hand liefen doch immer alle Fäden zusammen, seine nimmer müde Phantasie hat all' das Große vorgeahnt, was jetzt blühend und lebensfrisch vor seinem noch immer jugendlich blitzenden Auge liegt.

Wem es im verflossenen Herbst vergönnt war, zuzuhören, wie er, der Fünfundsiebzigjährige, mit der Gestalt und den elastischen Bewegungen eines Jünglings in begeisterter Rede sein Leben und die Entwicklung seines Werkes schilderte, der mußte den Eindruck empfangen, daß hier, wie kaum je zuvor ein Mann von seltener Begabung aus eigner Kraft und ganz nach seinem Sinne ein Werk von einer Größe geschaffen hatte, wie es nur äußerst selten einem einzelnen zu schaffen vergönnt ist. Mag auch die Zeit dem Werden dieses Werkes besonders günstig gewesen sein, in Solvay stand der große Mann vor uns, wie eine große Zeit ihn gebieterisch gefordert hatte!

VI.

Natürlich kennt in Belgien jedes Kind den Namen Solvay und weiß, daß sein Träger einer der großen Söhne seines Volkes ist. Aber selbt in Brüssel, dem Wohnsitz Solvays, sind diejenigen nicht sehr zahlreich, die den Mann von Angesicht zu Angesicht kennen. Und doch versteckt er sich nicht. Tagtäglich kann man ihn in den stilleren Straßen der oberen Stadt, besonders aber in der schönen waldigen Umgebung derselben in schlichter Kleidung, immer zu Fuß und gewöhnlich begleitet von seinem kleinen Hunde, eiligen Schrittes und offenbar in Gedanken tief versunken entlang gehen sehen. Weite Spaziergänge sind dem Fünfundsiebzigjährigen noch immer ein Bedürfnis, und es kommt sehr häufig vor, daß diese mehr als zwanzig Kilometer lang werden. Im Hochsommer sucht er die Schweiz auf und widmet sich dort in einem Alter, in welchem andere ihn längst aufgegeben haben, dem Alpensport in ausgedehnten Klettertouren auf den höchsten Gipfeln der Graubündner Berge. Im Winter geht er oft von seiner Stadtwohnung nach seinem etwa zehn Kilometer weit entfernten Schlosse La Hulpe, im Frühjahr und Herbst von La Hulpe nach der Stadt, wenn er es nicht vorzieht, in dem riesigen Schloßpark, der schließlich in weiten Buchenwäldern sich verliert, seine Wanderungen auszuführen.

Das Stadthaus liegt in einem schönen großen Garten auf dem höchsten Punkte der Hügelstadt Brüssel, La Hulpe ist ein früherer Besitz der Grafen von Béthune. Teils im alten Schlosse,

teils auch in neuen prächtigen Landsitzen, welche Solvay in der Nachbarschaft hat entstehen lassen, lebt in den Sommermonaten mit ihm und seiner treuen Lebensgefährtin die ganze große Familie, die mit der Zeit um die beiden alten Leute emporgewachsen ist. Ein Bild von fast patriarchalischem Charakter, dessen Wirkung auf denjenigen, der als Gast im Schlosse weilt, durch die etwas schwermütige Schönheit der umliegenden Landschaft noch gesteigert wird.

Selbstverständlich fehlt es in Solvays Häusern auch nicht an erlesenen Werken der bildenden Künste. Aber Solvay selbst ist kein Kunst-Mäcen, wie so mancher andere reiche Mann. Es sind wissenschaftliche, wirtschaftliche und soziale Probleme, mit denen er sich auf seinen nachdenklichen Wanderungen vermutlich am meisten beschäftigt. Wenigstens muß man dies aus den Kundgebungen schließen, welche wohl als Resultat angestrengten Nachdenkens in Form von Reden oder Broschüren oder Stiftungen von Zeit zu Zeit zum Vorschein kommen.

Wie bereits erwähnt, hat Solvay in seiner Jugend keine systematische wissenschaftliche Schulung genossen. Aber er ist ein leidenschaftlicher Verehrer der Wissenschaft und hat zeitlebens die Gesellschaft hervorragender Vertreter derselben aufgesucht. Aus den Gesprächen mit ihnen, aus ihren Berichten über eigene Arbeiten oder interessante neue Errungenschaften hat Solvay die umfangreichen, aber in keiner Weise schulmäßigen wissenschaftlichen Kenntnisse in sich aufgenommen, über welche er heute verfügt.

Auf solche Weise ist, wie mir einmal einer dieser wissenschaftlichen Freunde sehr treffend sagte, für Solvay die Wissenschaft zu einer Art von Religion geworden. Sie ist ihm nicht nur eine Summe von Erkenntnis, sondern vielfach auch eine Offenbarung, deren moralische Wirkung er hoch einschätzt. Förderung und Verbreitung der Wissenschaft ist für ihn gleichbedeutend mit der Veredlung des Menschengeschlechtes. Für diesen Zweck die erworbene Macht auszunutzen, erscheint ihm als die höchste Aufgabe seines Lebens.

So sind eine Reihe von hochherzigen Stiftungen entstanden, in deren Pflege und Erweiterung der Idealist Solvay verschwenderisch mit den fast unbegrenzten Mitteln umgeht, die der kluge Kaufmann Solvay zu erwerben wußte. Zunächst entstanden im Park Léopold, einem früher in Privatbesitz befindlichen prächtigen Garten, dessen Übernahme durch die Stadt Brüssel Solvay auf das eifrigste betrieben hatte, mehrere wissenschaftliche Institute, welche er aus seinen Mitteln erbaute, einrichtete und dotierte und dann der Universität Brüssel zum Geschenk machte. Das größte davon ist das verschwenderisch ausgestattete Institut für experimentelle Physiologie, welches der Leitung des geistvollen Forschers Professor Heger unterstellt wurde. In demselben wurde später auch das Stas-Museum untergebracht, eine Sammlung von wissenschaftlichen Reliquien des großen Meisters der Atomgewichts-Forschung Jean Servais Stas, welche Solvay nach dem Tode des ihm eng befreundeten Mannes pietätvoll gesammelt hatte. Ein zweites Institut, welches Ernest in Gemeinschaft mit seinem Bruder Alfred Solvay errichtete, ist der Botanik gewidmet, ein drittes, und vielleicht dasjenige, dem der Gründer seine besondere Liebe widmet, der Soziologie, jener Disziplin, in welcher Staatswissenschaft, Nationalökonomie und gewisse Gebiete der Psychologie und Etnographie zusammenfließen. Dieses Institut, welches in seiner Eigenart wohl ohne Gleichen ist, will allen, welche in irgend einem Zweige des von ihm vertretenen Wissensgebietes Forschungen auszuführen haben, weitgehende Hilfe gewähren, indem es ihnen ruhige Arbeitsräume, eine wohlgeordnete und gepflegte, ungemein vollständige Bibliothek und den Beistand gutgeschulter Hilfskräfte zur Verfügung stellt. Endlich hat Solvay im Park Léopold auch noch eine Handelsschule begründet. Daß er auch bei der Unterstützung fremder wissenschaftlicher Schöpfungen nicht gekargt hat, braucht wohl kaum hervorgehoben zu werden. Das ebenfalls im Park Léopold errichtete gewaltige Museum für Naturkunde verdankt ihm und seiner Gesellschaft manche wertvolle Hilfe. Es würde zu weit führen und liegt auch nicht im Plane dieser Skizze, die große Zahl der wissenschaftlichen und gemeinnützigen Unternehmungen aufzuzählen, welche sich der Hilfe Solvays zu erfreuen hatten. Doch sei erwähnt, daß Solvay einer der wenigen Ausländer ist, welche sich mit namhaften Zuwendungen an der Begründung der Kaiser-Wilhelm-Institute beteiligt haben. Als ihm dann die Berliner Akademie der Wissenschaften die Leibniz-Medaille verlieh, legte er in einer Rede, mit der er diese Ehrung in Empfang nahm, eine Art von Glaubensbekenntnis ab, welches für den Geist seiner eigenen wissenschaftlichen Arbeit und der Förderung, die er der Wissenschaft angedeihen läßt, in hohem Grade bezeichnend ist und welches ich daher, dem Sinne nach möglichst getreu ins Deutsche übertragen, hier wiedergeben möchte: „Es sind drei Richtungen auf dem Gebiete der Wissenschaft, denen ich gefolgt bin, drei Probleme, welche, im Grunde genommen, eigentlich nur ein einziges sind. Zunächst ein physikalisches, nämlich die Erforschung der Materie in ihren Beziehungen zu Zeit und Raum; sodann ein physiologisches, das Wesen des Lebens von seinen leisesten Anfängen bis zu den Phänomenen des Denkprozesses; und endlich ein drittes, das die beiden anderen ergänzt, die Herausbildung der Individuen und ihr Zusammenschluß zu Lebensgemeinschaften".

Man sieht, es sind große Daseins-Fragen, für deren endgültige Lösung die Wissenschaft unserer Zeit einstweilen noch nicht den Schlüssel gefunden hat, über welche dieser Mann nach-

grübelt, derselbe Mann, der als Industrieller und als Kaufmann nichts Phantastisches hat gelten lassen und immer nur der unerbittlichen Logik der Zahlen gefolgt ist.

Bei vielen seiner Stiftungen verfolgt Solvay das Ziel, dieselben über die Grenzen seines eigenen Lebens, aber nicht bis in eine unserer heutigen Zeit nicht mehr gleichende Zukunft wirksam zu erhalten. Er rüstet sie daher gerne mit einem Kapital aus, von welchem nicht nur das Zinsenerträgnis, sondern auch gewisse Anteile des Kapitals dem Zwecke der Stiftung gewidmet werden müssen, so daß innerhalb einer bestimmten Frist die Dotation verbraucht wird. In solcher Weise hat er z. B. die Internationale Association Chemischer Gesellschaften mit einer Schenkung von etwa anderthalb Millionen und einen von ihm zusammenberufenen Kongreß namhafter Physiker mit einem ähnlichen Betrage bedacht.

Ich habe nicht selten Gelegenheit gehabt, mich mit Solvay über seine zur Förderung der Wissenschaft bestimmten Stiftungen zu unterhalten. Dabei habe ich immer das Empfinden gehabt, daß er eine ganz besondere Scheu davor hat, als das zu gelten, was man gewöhnlich unter einem „Wohltäter" versteht. Er will lediglich die Wissenschaft in gewisse Bahnen lenken, welche ihn interessieren und von deren Verfolgung er die Hebung der Menschheit auf ein höheres ethisches Niveau erwartet.

Wer heutzutage das Lebensbild eines großen Industriellen zu zeichnen hat, der wird nie vergessen dürfen, auch von den Beziehungen desselben zu seinen Arbeitern zu berichten und zu sagen, was er, auch noch über die gesetzlichen Bestimmungen der Arbeiterfürsorge hinaus, für diejenigen getan hat, welche ihm geholfen haben, seinen Reichtum zu erwerben.

Ich brauche wohl kaum zu sagen, daß auch in dieser Hinsicht das Lebenswerk eines Solvay der Größe seines Erfolges entspricht. Aber ich möchte erklären, weshalb ich es für notwendig gehalten habe, Solvays Fürsorge für die Wissenschaft der Erörterung seiner rein philanthropischen Arbeit voranzustellen. Ich wollte zum Ausdruck bringen, daß auch auf diesem Gebiet Ernest Solvay, soweit die getroffenen Maßnahmen seiner persönlichen Initiative entspringen, es stets vermieden hat, den Wohltäter zu spielen. Er will seinen Arbeitern keine Geschenke machen, sondern ihnen ein väterlicher Freund und Lehrer sein. Er will sie zur Vorsicht und Sparsamkeit, zu gesunder Verwendung ihrer freien Zeit, zu harmlosem frohen Lebensgenuß erziehen und ihnen die Möglichkeit geben, nach fleißiger Verwertung der Tage ihrer vollen Manneskraft noch vor dem Eintritt ins Greisenalter an einem behaglichen Lebensabend sich zu erfreuen. Daß alle diese Annehmlichkeiten in vollem Umfange nur von denen genossen werden können, denen das Schicksal bis an ihr Ende normale Gesundheit schenkt, liegt auf der Hand. Andererseits wird auch nichts versäumt, was erforderlich ist, um allen kranken Arbeitern und ihren Angehörigen Linderung ihrer Schmerzen und Heilung zu schaffen.

Nach derartigen Prinzipien arbeiten sämtliche Gesellschaften, welche Solvay ins Leben gerufen hat, in Deutschland sowohl, wie in den Ländern, in welchen keine gesetzliche Arbeiterfürsorge besteht. Bei den schon mehrfach erwähnten Festlichkeiten zu Brüssel im September vorigen Jahres wetteiferten diese Gesellschaften miteinander in der Verkündung von Stiftungen zum Besten ihrer Arbeiter, deren Gesamtbetrag nach der ungefähren Schätzung Anwesender etwa auf fünfzehn Millionen sich belief. Eine genaue Angabe dieses Betrages ist deshalb nicht möglich, weil es sich vielfach um Summen pro Kopf oder pro Dienstjahre der Arbeiter handelte. Es genügt schließlich auch für uns, daß unzweifelhaft an einem Tage viele Millionen dem Wohle der Arbeiter zugewendet wurden. Daß die von Solvay begründeten Gesellschaften insgesamt diesen Weg zur Ehrung ihres Schöpfers einschlugen, beweist uns, daß sie damit am meisten in seinem Sinne zu handeln glaubten. Um aber Ernest Solvays persönliche Initiative auf diesem Gebiete kennen zu lernen, werden wir wohl das kurz betrachten müssen, was er schon lange vor seinem Jubiläum in den Fabriken der zuerst von ihm begründeten Société Solvay & Cie in Belgien, Frankreich und Spanien geschaffen hatte.

In allen dieser Gesellschaft gehörigen Fabriken ist schon seit dem Jahre 1908 der achtstündige Normalarbeitstag mit dreimaligem Schichtwechsel eingeführt. In allen ist für ausreichende und gesunde Arbeiterwohnungen, für Bäder, Schulen, Hospitäler, kostenfreie ärztliche Behandlung, Krankenpflege und Medizin gesorgt. Die Männer erhalten während ihrer Einziehung zum Militär eine gewisse Löhnung, den Frauen der Arbeiter wird durch Beihilfe zur Beschaffung von Nähmaschinen und anderen Arbeitserleichterungen, den Kindern durch Überweisung von Schulbüchern und Fleißpreisen geholfen. Wer sich in seiner freien Zeit durch Gartenarbeit eine gesunde Beschäftigung suchen will, dem steht geeignetes Land zur Verfügung, wer nach eigenem Besitz strebt, dem wird durch Ablassung eines Bauplatzes und Gewährung von Baugeldern zu mäßigem Zins geholfen. Für die Arbeiter sowohl wie für die höheren Angestellten existiert eine Sparkasse. Vor allem aber ist ein Pensionsfonds geschaffen und wiederholt verstärkt worden, aus welchem die Arbeiter und Beamten der Fabrik nach Erreichung einer bestimmten Altersgrenze eine Pension und damit die Mittel zu einem sorgenfreien Alter erhalten. Für die heranwachsende männliche und weibliche Jugend existieren Fortbildungs-, Handarbeits- und Haushaltungsschulen, für das gesamte Fabrikspersonal Bibliotheken, Musik-, Turn- und Schützen-Gesellschaften, Gesellschaftshäuser usw.

Wir leben in einer Zeit, in welcher derartige

Einrichtungen glücklicherweise keine seltenen Ausnahmen mehr sind, sondern namentlich in großen und erfolgreichen Fabrikunternehmungen vielfach, wenn auch nicht oft in solcher Vollständigkeit angetroffen werden, wie Solvay sie geschaffen hat. Wir haben uns auch gewöhnt, ihre Schöpfung durchaus nicht mehr als Beweis einer unbegrenzten Hochherzigkeit ihrer Urheber, sondern bis zu einem gewissen Grade auch als Abtragung einer Dankesschuld des großen Industriellen gegen diejenigen aufzufassen, die ihm bei Erringung seines Erfolges geholfen haben.

Und doch, wer im vorigen Herbst an den Jubiläumsfestlichkeiten in Brüssel teilnehmen durfte, wer dabei mit den von allen Fabriken entsandten Arbeiter-Abordnungen zusammentraf, sie immer wieder bei all den verschiedenen festlichen Veranstaltungen begrüßen konnte, ihre warmherzigen Ansprachen vernahm, mit denen sie ihren großen Meister ehrten, der mußte das Empfinden haben, daß zwischen diesem Könige der Industrie und dem Volke, mit dem er sich umgeben hat, ein tieferes Verhältnis besteht als das lediglich auf den gegenseitigen Vorteil begründete des Arbeitgebers zum Arbeitnehmer. Es hat mir scheinen wollen, als wäre hier auf dem modern demokratischen Boden der Arbeiterverhältnisse unserer Zeit ein gut Stück altmodisch-patriarchalischen Empfindens emporgewachsen, in dem das Herz mitspricht, welches sich doch, trotz allem und alledem, nicht zum Schweigen bringen läßt.

Im Lichte dieser Erkenntnis ist mir Ernest Solvay, der Mann mit dem seltsam widerspruchsvollen Charakter, verständlich geworden: Er erschien mir als eine und zwar als eine der vollkommensten Inkarnationen des Genius unserer Zeit. Aufstrebend zu den höchsten Zielen technischer Vollendung, gewappnet mit unbeugsamer Energie, sie zu erreichen und doch bereit, den errungenen Lorbeer der mitstrebenden Menschheit zu Füßen zu legen. Drei Lebensaufgaben, die, „im Grunden genommen, doch nur eine einzige sind"!

Deutschlands Schiffbau und Seeschiffahrt im Jahre 1913

Von Wilhelm Leda, Hamburg

DIE deutsche Seeschiffahrt hat ein außerordentlich gutes Jahr hinter sich. Die günstige Lage der Seeschiffahrt hat bis weit in das verflossene Jahr hinein fortgedauert, und erst im Herbst trat ein Nachlassen der Frachtsätze ein.

Die guten Betriebsergebnisse haben der deutschen Schiffahrt Anlaß geboten, ihre Tonnage durch Bestellungen von Neubauten ganz wesentlich zu vergrößern. Fast alle Linienreedereien haben im Jahre 1913 den deutschen Werften eine Reihe von Passagier- und Frachtdampfern in Bauauftrag gegeben. Auf allen deutschen Werften erfuhr infolgedessen die

Bautätigkeit

im Jahre 1913 eine wesentliche Steigerung, die die Werftindustrie wieder zur Blüte brachte. Die deutschen Werften sind zum überwiegenden Teile bis in das Jahr 1915 hinein mit Bauaufträgen reichlich versehen. Auch in England hat sich die Bautätigkeit im verflossenen Jahre mächtig entfalten können.

Wie sich die Beschäftigung auf den deutschen Werften in den letzten Jahren gestaltete, illustriert die folgende Tabelle:

Es befanden sich im Bau:

1913:	1438 Schiffe mit	1525967	Brutto-Reg.-To.
1912:	1401 „ „	1482731	„
1911:	1313 „ „	1094468	„
1910:	1305 „ „	751980	„
1909:	1187 „ „	589049	„

Die vorstehende Tabelle über den Schiffbau in Deutschland zeigt, daß sich im Jahre 1913 mehr als anderthalb Millionen Brutto-Registertonnen im Bau befanden. Im Laufe des letzten Jahres sind natürlich eine Reihe neuer Schiffe in Dienst gestellt worden, unter ihnen der „Imperator" von ca. 50000 Brutto-Registertonnen. Der zweite Riesendampfer für die Hamburg-Amerika-Linie, der den Namen „Vaterland" erhielt und noch größere Dimensionen aufweist, wird seine erste Reise im Frühjahr 1914 antreten. Das dritte Schiff der sogenannten „Imperator-Klasse" geht bereits seiner Vollendung auf der Werft von Blohm & Voß in Hamburg entgegen.

Von der Tatsache, daß die deutschen Schiffahrtsgesellschaften im Jahre 1913 ein noch besseres Ergebnis erzielen konnten als im vorangegangenen Jahre, legt in erster Reihe der Abschluß der größten deutschen Reederei, der *Hamburg-Amerika-Linie*, beredtes Zeugnis ab.

Die folgende Zusammenstellung ermöglicht einen Überblick über die geschäftliche Entwicklung der Hamburg-Amerika-Linie in den letzten Jahren:

	1913	1912	1911	1910	1909
		in Millionen Mark			
Aktienkapital	150	150	125	125	125
Betriebsgewinn	63	56.5	43.7	39.9	33
Gewinn	60	53.5	40.4	36.6	29.6
Abschreibungen	45	38	29	24.3	20.3
Dividende	10%	10%	9%	8%	6%

Das günstige Ergebnis, das die Hamburg-Amerika-Linie für das letzte Jahr aufzuweisen hat, ist eine Folge sowohl des guten Frachtengeschäftes als auch des überaus lebhaften Auswandererverkehrs.

Die bedeutende Steigerung des Auswandererverkehrs wurde durch ein gutes Frachtgeschäft sowohl auf den ausgehenden Linien als auch

auf den meisten Heimfrachtenlinien ergänzt. Besonders auf den ausgehenden Linien der Hapag machte sich während des größten Teiles des verflossenen Jahres ein gewaltiger Güterandrang geltend, der die Gesellschaft trotz der Indienststellung zahlreicher neuer Schiffe zwang, noch eine Anzahl von Dampfern fremder Reedereien zur Aushilfe zu nehmen. Freilich ist die Gesellschaft in den letzten drei Monaten des verflossenen Jahres von dem Abstiege der Schiffahrtskonjunktur gleichfalls betroffen worden, doch vermochte dieser Umstand an dem günstigen Endresultat fast nichts mehr zu ändern. Auf den Ausbau ihres Liniennetzes hat die Hamburg-Amerika-Linie auch im Jahre 1913 wieder ihr besonderes Augenmerk gerichtet. An erster Stelle dürfte in dieser Hinsicht wohl auf die Weiterführung des ostasiatischen Dienstes über den Stillen Ozean hinaus nach der Westküste Nordamerikas hinzuweisen sein, weil diese Maßnahme ohne Zweifel bereits mit der Eröffnung des Panamakanals in Zusammenhang zu bringen ist. Die führende Reederei Hamburgs schritt im Verlaufe des letzten Jahres zur Erhöhung ihres Aktienkapitals auf 180 Millionen Mark.

Ebenso wie für die Hamburg-Amerika-Linie war auch für den *Norddeutschen Lloyd* 1913 ein Jahr kräftiger Weiterentwicklung. Die führende Reederei Bremens vermochte sowohl auf ihren Passagier- als auch Frachtdampferlinien gute Überschüsse zu erzielen, die ihr nicht nur die Verteilung einer höheren Dividende gestatten, sondern auch eine wesentliche Kräftigung der inneren Position durch reichliche Abschreibungen und Rückstellungen zulassen. Die Ergebnisse der letzten Jahre werden durch die folgende Tabelle gekennzeichnet:

	1913	1912	1911	1910	1909
		in Millionen Mark			
Aktienkapital	125	125	125	125	125
Betriebsgewinn	61	51.8	41.5	37.9	29.4
Reingewinn	16.2	14.6	7.9	4.3	1.4
Abschreibungen	30.1	24.2	20.6	18.5	17.8
Dividende	8 %	7 %	5 %	3 %	0 %

Der Norddeutsche Lloyd verdankt seinen Aufschwung im letzten Jahre in erster Reihe dem regen Auswandererverkehr über Bremen, der für das Jahr 1913 einen Rekord aufweist, obwohl die Auswanderung in den letzten Monaten des Jahres bereits wieder eine absteigende Richtung verfolgte.

Zwischen der Hamburg-Amerika-Linie und dem Norddeutschen Lloyd entstanden um die Mitte des letzten Jahres die bekannten Differenzen, die aber nunmehr als glücklich behoben gelten können.

War das Jahr 1913 für die deutschen Großreedereien, deren Dampferliniennetz den ganzen Erdball umspannt, ein recht ersprießliches, so gestaltete es sich nicht weniger ertragreich für diejenigen deutschen Schiffahrtsgesellschaften, deren Betätigungsfeld sich vornehmlich auf den Verkehr mit einzelnen Ländern erstreckt. In erster Reihe ist die *Hamburg-Südamerikanische Dampfschiffahrtsgesellschaft*, die zweitgrößte Reederei Hamburgs, zu nennen, die für das Jahr 1913 eine Dividende von 14 % (wie im Vorjahre) zur Verteilung gebracht hat. Der Passagierdienst nach Südamerika war im letzten Jahre im großen und ganzen zufriedenstellend. Allerdings ist im Kajütsverkehr durch die große Vermehrung von neuen, luxuriösen Passagierdampfern der Wettbewerb sehr scharf geworden. Der Auswandererverkehr, besonders nach Argentinien, war nicht so lebhaft, wie man erwartet hatte. Auf den Frachtdampferlinien war die Hochkonjunktur des Jahres 1912 mit ihren Begleiterscheinungen noch bis Mitte 1913 zu spüren. Der Güterverkehr auf den ausgehenden Linien nach Südamerika war bis in den Hochsommer hinein zufriedenstellend. Dann machte sich aber die finanzielle Krisis, von der die meisten südamerikanischen Republiken heimgesucht worden sind, recht unangenehm bemerkbar. Das Angebot von Gütern auf den ausgehenden Linien wurde geringer, weil die Kaufkraft der überseeischen Länder durch die prekäre Wirtschaftslage sehr beeinträchtigt wurde. Das Exportgeschäft, besonders nach Brasilien, nahm zusehends ab, und um dem überseeischen Handel zur Hilfe zu kommen, mußte die „Hamburg-Süd" ihre Frachtraten ermäßigen. Auch im Heimfrachtengeschäft waren die Frachtsätze bis zum Hochsommer sehr befriedigend, sodaß das Unternehmen bei den einzelnen Dampferreisen beträchtliche Überschüsse erzielen konnte. Dann erlitten aber auch am Heimfrachtenmarkte die Raten eine ganz wesentliche Einbuße, die sich verschärfte, je mehr wir uns dem Jahresende näherten. Von diesem Konjunkturniedergang wurde auch die Hamburg-Südamerikanische Dampfschiffahrtsgesellschaft ernstlich betroffen, weil die Dampfer der Gesellschaft rückkehrend auf die Transporte von Massengütern in hohem Grade angewiesen sind. Trotzdem bleibt das Gesamtergebnis bei der Hamburg-Süd befriedigend, so daß das Unternehmen eine Schmälerung seiner Dividende für das Jahr 1913 nicht vorzunehmen brauchte. Der Betriebsgewinn stellt sich bei einem Aktienkapital von 25 Millionen M auf 11489081 M gegen 9131068 M im Vorjahre. Die Abschreibungen auf Dampfer, Schlepper, Leichter usw. werden auf 7028840 (im Vorjahre 6022816) M bemessen. Das Reserve-Assekuranzkonto wurde von 7501716 M auf 10000000 M erhöht. Das neue Geschäftsjahr erscheint angesichts der auch heute noch bestehenden wirtschaftlichen Depression in Argentinien und Brasilien für die Hamburg-Süd keineswegs in so günstigem Lichte als das Jahr 1913. Das Unternehmen hat sich wiederholt auf den ausgehenden Linien zu einschneidenden Ratenherabsetzungen entschließen müssen, und auf den rückkehrenden Linien sind die Frachtsätze für Massengüter bereits auf einem so niedrigen Stande angelangt, daß sie nicht

mehr weit von den während der letzten Krisis im Jahre 1907/08 bezahlten Frachtsätzen entfernt sind. Allerdings würde dem Unternehmen ein günstiger Ausfall der argentinischen Maisernte sehr zustatten kommen, weil man sich davon eine Belebung des allgemeinen Geschäftes verspricht. Die *Rivalität in der Südamerikaschiffahrt* zwischen den deutschen Linien und den belgischen Außenseiterlinien hat im verflossenen Jahre, besonders im letzten Drittel desselben, stark zugenommen. Da die Außenseiter ihre finanzielle Position während der Zeit der Hochkonjunktur sehr kräftigen konnten, so haben die großen Linien jetzt in der Bekämpfung der belgischen Konkurrenzgesellschaften kein leichtes Spiel.

Auf ein recht zufriedenstellendes Geschäftsjahr blickt auch die *Deutsche Dampfschiffahrts-Gesellschaft Kosmos* zurück, jenes Unternehmen, das den Schiffahrtsdienst zwischen dem Kontinent und der Westküste Süd-, Mittel- und Nordamerikas wahrnimmt. Die Kosmos-Reederei gehört zu den wenigen Gesellschaften, die für das Jahr 1913 eine *Erhöhung der Dividende* vorgenommen haben, und zwar verteilte sie 16% gegen 14% im Vorjahre. Im allgemeinen kann wohl gesagt werden, daß die bereits erwähnte Abschwächung der Schiffahrtskonjunktur die Kosmos-Rederei am wenigsten betroffen hat, so daß die infolge des geschäftlichen Aufschwunges im Jahre 1912 für 1913 in Kraft getretenen erhöhten Tarif- und Kontraktraten dem Unternehmen ganz bedeutende Überschüsse erbracht haben. Die Dampfer der Kosmos-Reederei waren während des ganzen Jahres vollauf beschäftigt, besonders lebhaft war die Salpeterausfuhr von Chile nach Europa, durch deren Transporte das Unternehmen große Gewinne erzielt.

Von den günstigen Geschäftsbeziehungen Deutschlands mit Australien legt das Jahresergebnis der *Deutsch-Australischen Dampfschiffs-Gesellschaft* ein beredtes Zeugnis ab. Das Unternehmen, das bereits die Dividende für das Jahr 1912 von 11% auf 14% erhöht hatte, bringt für das verflossene Geschäftsjahr auf das um 4000000 Mark erhöhte Aktienkapital die gleiche Dividende, also 14%, zur Verteilung. Das Ausfuhrgeschäft nach Australien war während des ganzen Jahres 1913 sehr befriedigend; da die Frachten um die Jahreswende 1912/13 auch im ausgehenden Australverkehr eine Erhöhung erfahren hatten, so kamen beide Faktoren der Reederei zu statten. Heimkehrend waren die Dampfer der „Deutsch-Austral" gleichfalls voll beschäftigt. Die Obstausfuhr aus Australien hat an Umfang bedeutend zugenommen. Man schätzt die Einfuhr von australischen Äpfeln in Deutschland im letzten Jahre auf 200000 Kisten und die von australischen Birnen auf 17000 Kisten. Während in der vorjährigen Saison infolge des Minderausfalles der Schur die Wollverladungen eine Abnahme zeigten, ist diesmal wieder eine Zunahme festzustellen. Das Ergebnis der Wollschur wird etwa 160000 Ballen höher eingeschätzt als in der letzten Saison. Schließlich sei noch darauf hingewiesen, daß auch die Weizenernte in den letzten Jahren ein durchaus zufriedenstellendes Ergebnis zeitigte. Freilich muß zugegeben werden, daß im neuen Geschäftsjahre die Frachtraten von Australien gleichfalls eine wesentliche Einbuße erlitten haben, und dieser Umstand dürfte auch die Veranlassung dazu gewesen sein, daß die Verwaltung der „Deutsch-Austral" von einer Erhöhung der Dividende für das Jahr 1913 Abstand genommen hat. Recht gute Aussichten eröffnen sich der Gesellschaft für den *Transport von Gefrierfleisch,* nachdem es gelungen ist, die Tierkörper — es handelt sich hierbei um Hammel — in solcher Beschaffenheit an den Markt zu bringen, wie es den Bestimmungen des deutschen Fleischbeschaugesetzes entspricht. Die „Deutsch-Austral" verfügt zur Zeit über sieben Dampfer mit Kühlanlagen für den Transport von Gefrierfleisch. Es steht zu erwarten, daß die Einfuhr von gefrorenem Fleisch in den kommenden Jahren eine wesentliche Zunahme erfahren wird, nachdem sich die Bevölkerung mehr und mehr an den Genuß dieses Fleisches gewöhnt hat. Es verlautet sogar, daß die „Deutsch-Austral" einen regelmäßigen Dampferverkehr zwischen Neuseeland und den deutschen Häfen errichten will, der in erster Reihe den Transporten von gefrorenem Fleisch dienen soll.

Der rege Warenaustausch zwischen Deutschland und Afrika — insbesondere seinen Kolonien — kommt auch für das verflossene Jahr in dem finanziellen Ergebnis der *Woermann-Linie,* sowie der *Deutschen Ostafrika-Linie A.-G.* zu Hamburg deutlich zum Ausdruck. Die Woermann-Linie A.-G., die den Verkehr zwischen Deutschland und seinem Besitztum in Afrika vermittelt, wurde im Frühjahr 1913 in eine Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 20 Mill. Mark umgewandelt. Von besonderem Interesse ist die Beteiligung der genannten Reederei an der Messageries fluviales du Congo in Paris, die in ein deutsches Unternehmen umgewandelt worden ist. Im Zusammenhange hiermit erfolgte dann die Gründung der Kameruner Schiffahrts-Gesellschaft, Kolonialgesellschaft, zu Hamburg mit einem Kapital von 2000000 Mark, von dem 40% bei der Gründung einbezahlt wurden. Das Unternehmen hat neben der vorstehend genannten französischen Gesellschaft auch noch den Schiffahrtsbetrieb der Gesellschaft Südkamerun übernommen. Das finanzielle Ergebnis der Woermann-Linie A.-G. im verflossenen Jahre kann als durchaus befriedigend bezeichnet werden. — Auch die der Woermann-Linie nahestehende Deutsche Ostafrika-Linie zu Hamburg, die mit der Reichsregierung einen Subventionsvertrag unterhält, kann mit dem im Jahre 1913 erzielten Resultat sehr zufrieden sein. Die Abrechnung dieser Gesellschaft zeigt einen Betriebsüberschuß von 4119190 Mark gegen 4027419

Mark im vorangegangenen Jahre. Von diesem Betrage wurden für Abschreibungen 2941008 (i. V. 2797108) Mark verwandt, das Reparatur-Konto wurde von 1000000 auf 1250000 Mark erhöht, während die Assekuranz-Reserve mit 5843718 Mark gegen 5089673 Mark im Vorjahre ausgewiesen wird. Die Dividende beträgt wieder 8%. Das Ergebnis wäre ohne Zweifel ein besseres gewesen, wenn es der Verwaltung möglich gewesen wäre, ihre Frachtraten im Berichtsjahre im gleichen Maße zu erhöhen, wie es nach anderen Weltgegenden im Laufe der letzten Jahre geschehen konnte.

Einen geradezu glänzenden Verlauf nahm das Jahr 1913 für die *Deutsche Levante-Linie zu Hamburg.* Obwohl das Arbeitsfeld der genannten Hamburger Reederei zum Teil in dem von einem verheerenden Kriege heimgesuchten Balkanländern liegt, so konnten diese Umstände doch nicht verhindern, daß mit wenigen Unterbrechungen in den Sommermonaten des Jahres 1913 der Geschäftsgang durchaus zufriedenstellend gewesen ist. Erst gegen Schluß des Jahres, nachdem die allgemeine Schiffahrtskonjunktur sich bereits wesentlich verschlechtert hatte, brach der Frachtenmarkt des Schwarzen Meeres gänzlich zusammen, wodurch auch die Deutsche Levante-Linie in ihren Einnahmen erheblich beeinträchtigt wurde. Immerhin war die Verwaltung des Unternehmens in der Lage, der Generalversammlung eine höhere Dividende vorzuschlagen als im vorangegangenen Jahre. An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, daß die Dividende für das Geschäftsjahr 1912 (7%) erst im Februar 1913 zur Ausschüttung gelangen konnte, weil zwischen der Deutschen Levante-Linie und dem Norddeutschen Lloyd ein Prozeß schwebte, indem die genannte Bremer Reederei als Großaktionär der Deutschen Levante-Linie eine von der Levante-Linie beschlossene Kapitalerhöhung gerichtlich anfocht. Dieser Prozeß wurde in höchster Instanz zugunsten der Levantereederei entschieden. Inzwischen ist der Besitz der Levanteaktien des Bremer Konzerns an die Hamburger Reedereifirma Rob. M. Sloman jr. übergegangen. Einen entscheidenden Einfluß auf die Deutsche Levante-Linie besitzt aber auch heute noch der sogenannte Fürstentrust, der noch über etwa 4 Millionen M Levanteaktien verfügt. Angesichts der von der Deutschen Bank in die Wege geleiteten Veräußerung der Hohenloheschen Effektenbestände werden aber voraussichtlich auch diese Aktien ihren Besitzer wechseln. Eine Konkurrenz entstand der Deutschen Levante-Linie, der Trägerin des Levante-Eisenbahn-Durchgangstarifes, im letzten Jahre durch die Gründung einer regelmäßigen Dampferverbindung nach dem Orient durch die *Rickmers-Linie.* Die Rickmers-Reederei, die in den letzten Jahren den Schwerpunkt ihres Betriebes von Bremen nach Hamburg verlegte, und deren Interessensphäre sich bisher auf den Schiffsverkehr mit Sibirien erstreckte, hat überhaupt im verflossenen Jahre ihre Arbeitsgebiete wesentlich ausgedehnt. Neben der Einrichtung eines Orientdienstes hat das Unternehmen auch im fernen Osten den Versuch unternommen, sich einen Anteil an dem Schiffahrtsdienste zu sichern. Da die Rickmers-Reederei sich außerhalb des ostasiatischen Dampferlinienverbandes befindet, an deren Spitze die Hamburg-Amerika-Linie steht, so werden sich Reibereien zwischen den beiden Gruppen nicht vermeiden lassen.

Auf ein recht ersprießliches Geschäftsjahr kann auch die *Deutsche Dampfschiffahrtsgesellschaft Hansa zu Bremen* zurückblicken. Aus dem Reingewinn von 8737000 M gegen 8204000 M im Vorjahre sollen dem Assekuranz-Reservefonds außer dem Prämienüberschuß von 1150000 M (im Vorjahre 850000 M) noch 2000000 M (1150000) M, dem Spezial-Reservefonds 1000000 Mark (wie im Vorjahre) und der Pensionskasse der Angestellten 250000 M (wie im Vorjahre) überwiesen werden. Die Dividende wurde wieder auf 20% bemessen. Leider hält die Verwaltung der Bremer Hansa seit dem Jahre 1910 die Höhe der Abschreibungen mit Rücksicht auf die Konkurrenz geheim, so daß sich ein Außenstehender ein genau zutreffendes Bild von der Finanzlage des Unternehmens nicht machen kann. Das Hauptbetätigungsfeld der Deutschen Dampfschiffahrtsgesellschaft Hansa in Bremen bildet der Schiffsverkehr mit Indien. Gerade auf diesen Linien vermochte die Reederei während des größten Teiles des verflossenen Jahres gute Erträgnisse zu erzielen. Der ostindischen Baumwolle wird von den europäischen Interessenten ein erhöhtes Interesse entgegengebracht, was besonders im letzten Jahre in Anbetracht der Ungewißheit über den Ausfall der amerikanischen Baumwollernte stärker in die Erscheinung trat. Freilich konnten sich die höchsten Frachtraten im Verkehr mit Indien im Verlaufe des verflossenen Jahres nicht behaupten, weil das Exportgeschäft nach Indien in den letzten Monaten eine Stockung erfuhr und auch die indische Jute-Ernte in weit geringeren Mengen als in den vorangegangenen Jahren zur Anlieferung gelangte. Durch den Rückgang der Frachtraten sind natürlich die Einnahmen der Bremer Hansa zurückgegangen, doch verfügt das Unternehmen über derartig hohe Reserven, daß sie den Frachtenrückgang ohne besondere Schwierigkeiten überwinden kann.

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

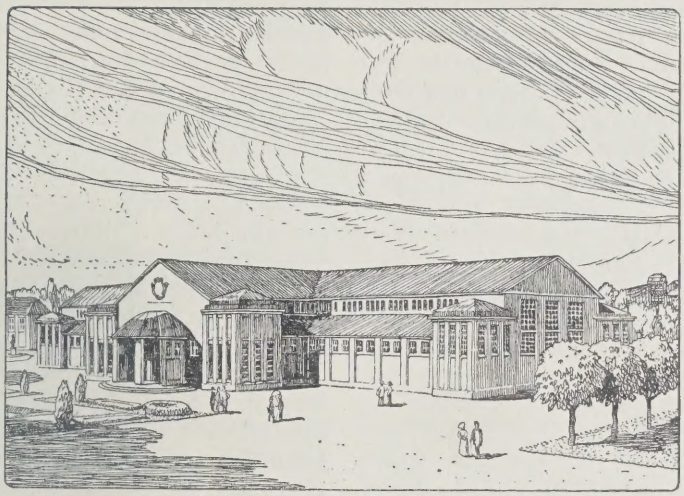
Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 2 MAI 1914

Die Weltausstellung für Buchgewerbe und Graphik in Leipzig 1914

Von Julius Zeitler, Leipzig

Schon seit Monaten sieht man an den Anschlagsäulen Deutschlands und des Auslands, wie überhaupt an den mannigfaltigsten öffentlichen Stätten das Plakat der *Internationalen Buchgewerbe-Ausstellung,* den geflügelten Greifen, das Wahrzeichen der Buchdrucker-Kunst, auf die Erde herabschießend und auf seinem Rücken in stürmischem Ritt den Jüngling, die Fackel der Wahrheit schwingend, die er allen Menschen bringen möchte. Unter diesem zukunftkräftigen geistigen Symbol steht die Ausstellung, in ihm hofft sie zu siegen. Viele werden sich noch der Baufachausstellung von 1913 erinnern. Auf dem gleichen Gelände, zu Füßen des gewaltigen Völkerschlachtdenkmals, auf einem Boden, auf dem 1813 die Heere der Verbündeten und Napoleons blutig miteinander rangen, erheben sich die Ausstellungsbauten, eine geistige Walstatt ersten Ranges. Das Terrain der Ausstellung umfaßt 400000 qm, nur zum Teil fanden die Bauten der Iba Verwendung, zu einem größeren wurden ganz neue errichtet, und es ist in der Tat in vielem ein ganz neues Bild, das sich dem Beschauer enthüllt.



Sonderausstellung „Der Kaufmann“

Es ist so tüchtig für die Ausstellung gearbeitet worden, daß sie zu dem Zeitpunkt ihrer Eröffnung, der auf den 6. Mai angesetzt ist, im großen und ganzen fertig sein wird. Die *Bugra,* wie sie nicht anmutig, aber praktisch abgekürzt ist, — man hätte auch „Buch und Bild‘, dafür sagen können, — steht unter dem Protektorate des Königs Friedrich August von Sachsen, Präsident der Ausstellung ist Dr. Ludwig Volkmann, der Mitinhaber des Hauses Breitkopf & Härtel; in der Gesamtleitung treffen wir auf viele bedeutende Namen des Buchhandels und des Buchgewerbes, vor allem haben sich die Geheimen Kommerzienräte Biagosch und Meyer, sowie Kommerzienrat Giesecke und Arndt-Meyer, der stellvertretende Präsident, um die Ausstellung verdient gemacht. Kaufmännischer Leiter der Ausstellung ist Direktor Leege, technischer Leiter Baurat Dr. Nikolaus, der für die Dauer der Ausstellung von der kaiserlichen Reichsdruckerei beurlaubt wurde. Der Garantiefonds, der zur Durchführung der Ausstellung von der Stadt Leipzig, von Sachsen und von Privaten gezeichnet wurde, beziffert sich auf nahezu 2 Mill. Mark. Die Ausstellung ist aufs sorgfältigste vorbereitet, für die einzelnen Gruppen waren 28 Ausschüsse eingesetzt, daneben wurde für eine ganze Reihe von Sonderausstellungen Fürsorge getroffen; für die „Halle der Kultur“, die in ihren weiten Räumen die kulturgeschichtliche Abteilung aufgenommen hat, sind allein über 600 Gelehrte, Forscher und Sammler des In- und Auslandes tätig gewesen.

Den Anlaß zur Veranstaltung der Ausstellung

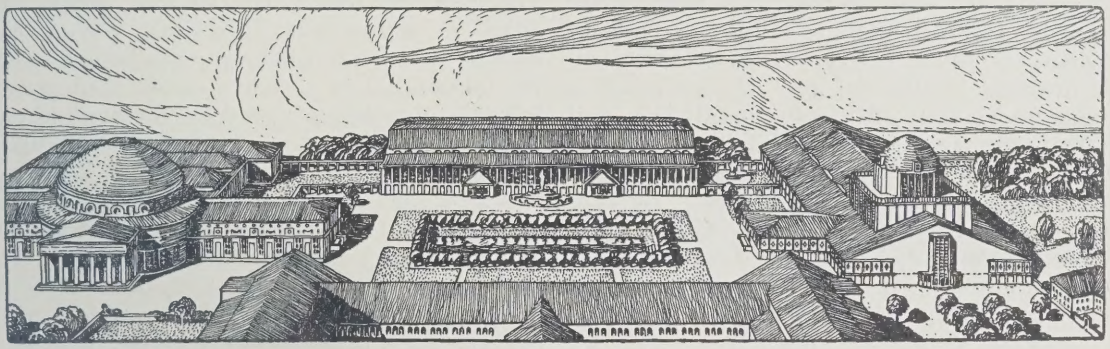
bot das Jubiläum der *Leipziger Akademie für graphische Künste und Buchgewerbe,* die im März 1914 das Fest ihres 150jährigen Bestehens feiern konnte. Die Akademie ist bekanntlich 1764 auf Veranlassung von Christian Ludwig von Hagedorn unter reichster kurfürstlicher Huld gegründet worden, ihr erster Direktor war der berühmte Maler und Radierer Adam Friedrich Oeser, unter dessen Führung die ersten Jahrzehnte der Akademie die graphischen Künste, besonders Kupferstich und Radierung, in Leipzig einen großen Aufschwung nahmen. In den letzten Jahrzehnten nun, unter ihrem neuen Direktor Max Seliger ist die Akademie in die Epoche einer unvergleichlichen Blüte eingetreten. Scharen von graphischen und Buchkünstlern entsendet sie alljährlich, die im Lande ein neues buchgewerbliches Können verbreiten. Zu gleicher Zeit nahmen in Leipzig die Buchdruckerei und alle mit ihr verknüpften Gewerbszweige einen ungemeinen, ja großartigen Aufschwung, so daß keine Stadt im Reiche so zur Veranstaltung dieser Ausstellung voraus bestimmt sein konnte wie Leipzig. Als Mittelpunkt des Buchhandels, mit seinen graphischen Betrieben, Fachschulen und Fachverbänden, kam es einzig in Betracht, konnte es allein das Wagnis einer solchen Weltausstellung auf sich nehmen. Und nicht allein die deutschen einschlägigen Industrien sind es, die sich hier zusammenfinden, sondern auch das Ausland hat sich in ungeahntem Maße zu diesem friedlichen Wettbewerb aller Völker eingestellt. Es gibt so manche Ausstellung, die das bedeutungsschwere Wörtchen „international" sich nur dekorativ vorangestellt hat, hier aber empfand jede Kulturnation, daß sie sich an diesem Dokument geistiger Kultur beteiligen müsse, daß sie von dem großen Grundgedanken, das Schrift- und Buchgewerbe als Träger der geistigen Kultur zu zeigen, sich nicht ausschließen dürfe. So erheben sich nun an der Straße der Nationen, die sich vom Verwaltungsgebäude, von Lindenreihen flankiert, bis zur stattlichen „Halle der Kultur" erstreckt, die einen wirksamen monumentalen Abschluß bildet, die Gebäude der fremden Staaten. Zunächst hat *Österreich* für seine Landesgruppe mit einem Kostenaufwand von 200000 K. ein vornehmes Gebäude errichtet; gegenüber erhebt sich der prächtige Staatspavillon *Rußlands,* für dessen Ausstellung 125000 Rubel bewilligt sind; daneben steht das Staatsgebäude *Großbritanniens,* im Tudorstil errichtet, umgeben von Gartenanlagen im altenglischen Stil. Mit dem zinnengekrönten, trotzig emporragenden Turm erinnert es an eine altenglische Burg. Der *sächsische Staat* hat gleichfalls ein eigenes Gebäude errichtet. Jenseits der Straße des 18. Oktobers erhebt sich in zierlichem Louisseizestil der Pavillon *Frankreichs,* er umfaßt mehr als 2000 qm, mehr als eine halbe Million Franks wurde dafür aufgewendet. Auf Frankreich folgt, in einer edlen Renaissance errichtet, das *italienische Staatsgebäude,* die italienische Regierung hat dafür 200000 Lire bewilligt. Für die Staaten, die nicht mit eigens dafür aufgeführten offiziellen Gebäuden vertreten sind, sind mehrere internationale Ausstellungspaläste errichtet, in denen die Schweiz, die Niederlande, Dänemark, Belgien, Schweden, Norwegen, Spanien, Portugal und Argentinien ihre teilweise außerordentlich umfangreichen Landesausstellungen untergebracht haben. Zu den ausstellenden Staaten gehören aber auch die Türkei, von der reiche Schätze aus den kaiserlich ottomanischen Museen gesandt sind, und jene Staaten des fernen Ostens, die mit ihren Buchdruckerzeugnissen stets auf die rühmlichste Weise mit dem Westen wetteiferten, Siam, China, Korea (wo der Typendruck fünfzig Jahre vor Gutenberg erfunden worden sein soll) und Japan; in einem eigenen japanischen Hause sind sogar Werkstätten eingerichtet, in denen man japanische Holzschnittkünstler unmittelbar bei der Arbeit beobachten kann.

Nun ein Wort über die Gruppierung der Ausstellung, über den Einteilungsplan. Im ganzen dürften die Gebäude der Ausstellung an die 90000 qm bedecken, ungerechnet die Maschinenhallen. Von dieser Fläche nimmt allein das Hauptgebäude 20000 qm ein. Im Mittelpunkt der gesamten Anlage steht die *„Halle der Kultur",* auf deren nördlicher Seite der Druckfehlerteufelplatz, auf deren südlicher der Gutenbergplatz liegt. Die Kulturhalle ist ausschließlich der Wissenschaft eingeräumt. Ringsum gruppieren sich die industriellen Abteilungen mit ihren jeweiligen fachtechnisch belehrenden Unterabteilungen. Auch in den meisten ausländischen Gruppen bildet eine historisch-kulturelle Abteilung den Kern. Auf diese Weise sind die Besonderheiten jeder Nation dem Beschauer leicht kenntlich gemacht, er kann den Stil der Erzeugnisse des einen Volkes leicht mit denen eines anderen vergleichen, die Kulturstufen jeder Nation werden anschaulich zugänglich. An diese repräsentativen Mittelpunkte schließen sich die industriellen Aussteller der verschiedenen Zweige des Buchgewerbes an.

Das Buch und das Bild stehen so im Zentrum des Interesses. Alle Industrien, alle Künste, alle Wissenschaften, die damit verknüpft sind, sind auf der Ausstellung mit vertreten. Zum Preise des Buches läßt sich schwerlich etwas neues sagen, ohne Bücher, ohne Schrift und Druck hätten wir ja keine Kultur, das Buch ist der notwendige Begleiter unseres Lebens, es ist zu eng verbunden mit dem Dasein eines jeden von uns, als daß uns eine Welt ohne Bücher denkbar wäre. Die Ausstellung beansprucht darum auch im weitesten Sinne das Interesse jedes Kaufmanns; gerade infolge der so ungemein weitreichenden geistigen Einflüsse ist es keine bloße Fachausstellung, auch der Laie hat darum den tiefsten Anteil an ihr, es kann überhaupt keinen Menschen geben, den sie nicht in

vielem fesseln müßte. So große Ansprüche aber die Ausstellung erheben kann, von jedem Menschen gewürdigt zu werden, und so großen Wert eine rein systematische Übersicht über den Inhalt der Ausstellung haben muß, so sei doch hier vorgeschritten zu einer Behandlungsweise, die den praktischen Zwecken des Kaufmanns ganz besonders entgegenzukommen geeignet ist. Es sei darum alles, was ein spezielles kaufmännisches Interesse hat, zuerst zusammengestellt und mitgeteilt; was von allgemeinstem Interesse ist, möge dann folgen, was ja nicht bedeuten soll, daß es für den Kaufmann weniger wert wäre. Zu diesem Zwecke seien aus den mannigfachen Gruppen der Sonderausstellungen die Abteilungen kaufmännisches Bildungswesen und Stenographie vor allem herausgehoben.

Die *„Sonderausstellung für das kaufmännische Bildungswesen"*, die vom Deutschen Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen, von der Handelskammer Leipzig und der Internationalen



Halle der Kultur — Maschinenhalle I — Gutenbergplatz — Hauptausstellungsgebäude — Maschinenhalle

Gesellschaft zur Förderung des kaufmännischen Bildungswesens veranstaltet wird, bringt eine auserlesene Sammlung anerkannter Lehr- und Anschauungsmittel für das kaufmännische Bildungswesen der ganzen Welt, und zwar in einer sorgfältig gesiebten und geprüften Auswahl, daß nur wertvollste Dinge in ihr zur Ausstellung gelangen. Handelstechnik und Handelsbetrieb erfahren durch diese Ausstellung die größte Förderung: für den Kaufmann, wie für den Schulmann sind eine Fülle der wertvollsten Anregungen und Belehrungen hier niedergelegt. Auch neuen Ideen praktischer Schulmänner und Kaufleute ist im Rahmen dieser Abteilung der Boden bereitet. Durch die moderne Lehrmitteltechnik wird ja Anschauungsmaterial in immer vollkommenerer Weise zur Verfügung gestellt, es handelt sich nun auch darum, wie in seiner Benutzung der kaufmännische Unterricht intensiver gestaltet werden kann. Die sächsische Staatsregierung und die Stadt Leipzig haben dieser Abteilung tatkräftigste Förderung angedeihen lassen.

Mit einem reichen Material, das die Entwicklung und die Bedeutung des Kaufmannstandes veranschaulicht, sind zunächst dem im praktischen Leben stehenden Kaufmann viele Anregungen geboten. Im Mittelpunkt steht eine wirtschaftsgeschichtliche Abteilung mit Vorführungen aus dem oberdeutschen, dem niederdeutschen und dem hanseatischen Handel. Eine große Gruppe „Verkehrslehre" zeigt sodann im Anschluß an Darstellungen der Verkehrsmittel und Verkehrswege verflossener Zeiten die Einrichtungen und Hilfsmittel des modernen Verkehrs (Eisenbahnen, Seeschiffahrt, Binnenschiffahrt, Ortsverkehr, Post, Telegraphie, Fernsprechwesen, Rohrpost, Lagerei, Speditionsbetrieb). Eine große Gruppe „Warenkunde" ist ferner unter Leitung und hervorragender Beteiligung des österreichischen Landeskomitees durchgeführt, sie bringt in musterhafter Weise Warensammlungen und veranschaulicht zugleich den hohen Stand der Lehrmittelverwertung in Österreich. Dabei werden die Eigenart der Wirtschaftsgeographie, sowie die Hilfsmittel für den wirtschaftsgeographischen Unterricht durch typische Beispiele mit vorgeführt. Eine besondere Abteilung informiert über „kaufmännische Architektur", sowohl hinsichtlich der Form unserer Geschäftshäuser und Läden, als auch hinsichtlich der zweckmäßigsten inneren Einrichtungen zur Erleichterung des Betriebes. Der kaufmännischen Betriebslehre ist gleichfalls eine bedeutende Abteilung gewidmet worden, in ganz hervorragender Weise richtet Österreich hier ein kommerzielles Kabinett ein. Ferner sieht man ein mit allen Hilfsmitteln der modernen Kontortechnik eingerichtetes Musterkontor für einen Chef, an das sich so spezielle technische Einrichtungen wie Kartotheken, Registraturen, Registrierkassen, Auszählmaschinen usw. anschließen. In einer eigenen Gruppe finden sich ferner Anschauungsmittel über Sprachen, allgemein bildende und sonstige Lehrfächer, die im kaufmännischen Bildungswesen eine Rolle spielen. Ausführliches über das kaufmännische Bildungswesen findet sich in einem Spezialaufsatz des vorliegenden Heftes.

Die verhältnismäßig noch junge Industrie, die sich mit der Herstellung von *Schreibwaren und Bureaueinrichtungen* befaßt, ist natürlich gleich-

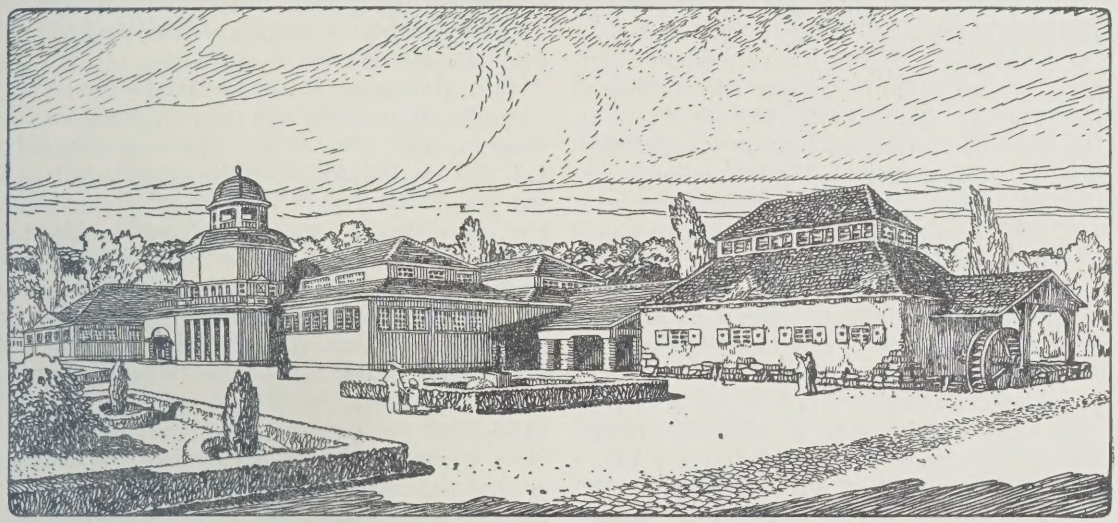
falls auf der Ausstellung vertreten. Diese neuzeitlichen Einrichtungen haben dem Handel einen unermeßlichen Gewinn an Zeit und Geld gebracht. Wie umständlich war es für den Kaufmann zur Zeit der Postkutsche und des Fuhrwerkverkehrs! Er mußte sich, so schildert es Kommerzienrat Soenneken, der Vorsteher dieser Abteilung, die Tinte selbst zubereiten, aus dem Federkiel mußte er mühsam seine Schreibfeder zuschneiden, von jedem Brief, von jeder Rechnung mußte eine Abschrift gemacht werden; in große unhandliche Bücher wurden die Geschäftsvorfälle eingetragen, der Geschäftsbrief mußte hierauf gefaltet und gesiegelt werden und wurde dann dem reitenden Postjäger oder dem Schwager Postillon zur Beförderung übergeben. Wie anders heute! Der Gänsekiel ist längst aus den Bureaus verbannt, Maschinen liefern in einer Minute zahlreiche Abschriften, Briefumschläge werden mechanisch geschlossen, Marken automatisch aufgeklebt. Schreibmaschinen, Parlographen, Diktaphone ermöglichen eine intensive Ausnützung der Zeit. Durch diese Erzeugnisse wurde der Kontorbetrieb ungemein vereinfacht und geordnet. In dieser Gruppe, die Papierwaren, Schreibwesen, Malfarben und Bureauindustrie umfaßt, findet man alles, was unmittelbar und mittelbar zur Technik des Schreibens gehört: alles Schreibmaterial von der kleinen unscheinbaren Feder bis zum prunkhaftesten Bureaumöbel, von den Einrichtungen zur Sichtung der Geschäftskorrespondenz und der Registratur bis zur Schreibmöbelfabrikation im allgemeinen Sinne. Die deutschen Kopiermaschinen stellen sich hier als Meisterwerke der Technik dar.

Ein den Kaufmann ganz besonders interessierendes Gebiet ist natürlich die *Reklame*. Auch ihr ist eine eigene Abteilung eingeräumt. Es möge hier betont sein, daß auch hier der größte Nachdruck auf die Verbesserung des Geschmacks gelegt ist. Wie die Geschäftshäuser und die Geschäftseinrichtungen neben dem praktischen auch den ästhetischen Sinn befriedigen sollen, so ist hier auf gute und künstlerisch befriedigende Schaufensterausstattungen ein Gewicht gelegt. In diesen Ausstattungen spielt ja auch die Schrift, die künstlerische Beschriftung und ihre dekorative Verwendung eine ungemein große Rolle. Desgleichen wird auch eingehend die gesamte kaufmännische Propaganda gezeigt, in Geschäftsdrucksachen und Reklamemitteln, besonders in solchen vollendeten Beispielen, wie sie der Geschmacksbildung und der Geschmacksentwicklung des Kaufmanns dienen. Hier findet man eine reichhaltige Sammlung mustergültiger Drucksachen, wobei Druckereien und Reklamekünstler sich vereinigt haben, um das Schönste und Wertvollste auf diesem Gebiete zu zeigen: Inserate, Prospekte, Kataloge, Geschäftsbriefbogen, Empfehlungen usw., wobei mittels einer Zusammenstellung häßlicher, geringer und wirkungsloser Drucksachen als abschreckendes Beispiel der Wert einer wirklich guten Reklame besonders hervorgehoben wird. Eine wahre „Schreckenskammer" von Geschmacklosigkeiten und dazu noch eine „Dunkelkammer für Fälschungen" hat man hier zu passieren. Vor allem zeigt diese Abteilung auch *Plakate*, für deren Zusammenbringung dem „Verein der Plakatfreunde" (Dr. Hans Sachs) Dank zu zollen ist. Die Lichtreklame und die Streckenreklame sind gleichfalls hier zu nennen. Es wird die Entwicklung des Markenartikels gezeigt, die Entstehung der Volkstümlichkeit eines solchen, vor allem lassen dann *„alte und neue Warenpackungen"* erkennen, welche grundsätzliche Wandlung in der Verpackung vieler Waren, besonders der Nahrungs- und Genußmittel eingetreten ist. Ist es doch vor allem die Verpackung und Aufmachung, die gerade bei den Nahrungsmitteln eine ganz bedeutende Rolle spielt. So führt besonders die Papier- und Kartonnagenbranche ein reichhaltiges Material von älteren Originalpackungen und von ganz modernen Warenumhüllungen vor (Beutel, Faltschachteln, Kartons, Glaspapier usw.). Im Propagandawesen hat auch die *Reklamemarke* ihre große, nicht mehr zu umgehende Bedeutung. Nach einer Epoche der willkürlichsten, geschmacklosesten Produktion haben sich in neuester Zeit gesunde Stilprinzipien geltend gemacht. Es ist nicht mehr wichtig für eine Firma, überhaupt Reklamemarken zu besitzen, der Schwerpunkt liegt darin, daß sie schöne und künstlerische Reklamemarken vertreibt und damit arbeitet; das verbürgt den Erfolg, nicht mehr die Marke an sich. Diese Geschmackserziehung ist auch das Ziel, das das deutsche Buchgewerbemuseum mit seiner Reklamemarkenausstellung verfolgt, für die es einen schmucken Pavillon eigens hat erbauen lassen. Die Markenschau, die er enthält, ist die größte, die bisher veranstaltet wurde; private Sammlungen sind gleichfalls mit eingefügt, neben den Sammlern haben auch viele Künstler und Fabrikanten an ihrem Zustandekommen mitgewirkt. Der Pavillon vermittelt ein glänzendes Bild davon, wie eine gute Reklamemarke aussieht und was damit bezweckt wird.

Ein moderner Kaufmann ist ohne Stenographie nicht mehr denkbar, und so muß auch die *Sonderausstellung für Stenographie* seinem Interesse entgegenkommen. In einer besonderen Halle, an der Straße des 18. Oktobers, haben die Stenographen der verschiedensten Systeme es unternommen, der Allgemeinheit die große Bedeutung der Stenographie zu allen Zeiten und bei allen Völkern auf den verschiedensten Gebieten des menschlichen Arbeitens und Wirkens vor Augen zu führen. Vom grauen Altertum bis in die neueste Zeit stellt sich die Einwirkung der Stenographie auf das wirtschaftliche Leben dar. Sieht man dort Proben altgriechischer Tachygraphie und solch steinerne Kurzschrift-Zeugen wie den Asterisstein und den Xanthiasstein, so hier Originalstenogramme der verschiedensten Parlamente und die stenographische Industrie zum Teil in ganz großzügiger Weise. Ein reiches und abwechs-

lungsvolles Bild zeigen die verschiedenen Systeme, von denen sich keines von der Ausstellung ausgeschlossen hat. Gabelsberger, Stolze, Stolze-Schrey, Arends, Roller, Stenotachygraphie, Faulmann, Nationalstenographie und wie sie alle heißen, sind vertreten. Vom Ausland sieht man die geometrischen Systeme Pitman und Duployé, die beiden Hauptsysteme der englischen bzw. französischen Sprache. Eine große Anzahl von Staaten haben in dieser Halle eigene Kojen eingerichtet. Viel Beachtung muß die Koje des Sächsischen Stenographischen Landesamtes, sowie der Fachschule für Stenographie und Schreibmaschine finden, die den Unterrichtsbetrieb im vollen Umfange vorführt.

Nachdem wir so zunächst die fachgemäß dem Kaufmann am nächsten liegenden Gebiete kennen gelernt haben, wollen wir die Ausstellung nach ihren großen, anderweitigen Gruppen und Provinzen durchwandern. Da muß zuerst von der Halle der Kultur gesprochen werden, dann von den Gruppen Buchhandel und Bibliothekswesen, von der Graphik in ihrer weitesten Ausdehnung, vom Zeitungswesen, vom Buchdruck und Bucheinband, von den industriellen Abteilungen, Papiererzeugung, Druckfarben und Schriftgießerei, sodann von den Sonderausstellungen „Haus der Frau", „Schule und Buchgewerbe", „Der Student" und von den Maschinenhallen.



Rotationsdruckerei Papierfabrik Historische Papiermühle

Unter Führung von Geheimrat Lamprecht, dem bekannten Leipziger Kulturhistoriker, haben sich ca. 600 Gelehrte zusammengetan, um in der *„Halle der Kultur"* die Entwicklung von Buchgewerbe und Graphik aller Zeiten und Völker geschlossen vorzuführen. Ihre kulturellen Grundlagen sind anschaulich zur Darstellung gebracht, desgleichen, welchen Einfluß sie auf das Geistesleben der verschiedenen Perioden ausgeübt haben. Der Zentralbau enthält einen Überblick über die Entwicklung der bildenden Kunst, die gesonderten nationalen Reihen sind zerlegt in Kindheit, Urgeschichte, Vorgeschichte, Mittelalter, Neuzeit und Neueste Zeit. Dabei sind die einzelnen Entwicklungsstufen der Völker so angeordnet, daß sie sich jeweilig mit den entsprechenden der anderen Nationen vergleichen lassen. Die vorgeschichtliche und die ethnographische Abteilung sind vom Museum für Völkerkunde zu Leipzig eingerichtet, hier kann man die großartigen Bilder aus den paläolithischen Höhlen Südfrankreichs und Spaniens bewundern (Altamira in natürlicher Größe, 6 Meter breit und 14 Meter lang!), das neolithische Merseburger Fürstengrab, ein amerikanisches Pueblo, schönste Proben der aztekischen und Mayahieroglyphen, die Knotenschrift der Quippu, australische Botenstäbe, ozeanische und indianische Tätowierszenen, sowie Ritzzeichnungen der Buschmänner. Die der Schriftentwicklung und dem Buchwesen der zentral- und ostasiatischen Kulturen gewidmeten Abteilungen enthalten eine Anzahl orientalischer Milieus zur lebensvollsten Verkörperung. Die chinesische Kultur ist vertreten mit einem in China selbst beschafften „Haus eines Gelehrten". Zentralasiatische Schriftdenkmäler reihen sich an, besonders kostbare vom Lop Nor, die Sven Hedin mitbrachte, und von den Hsi-Hsia. Die koreanische und japanische Abteilung kulminiert im Laden des Buchhändlers und Verlegers von Utamaro in Tokio um 1490; auch die Jesuitendruckerei von Amakusa (um 1500) fehlt hier nicht. Siam präsentiert seine Schriftdokumente im Rahmen eines Tempelmilieus, mit Pradjedien und Gebetstürmchen. Indien führt auch seine moderne Hirnaja Sayara-Presse vor. Die ägyptische Abteilung läßt alle Wandlungen und Entzifferungen der Hieroglyphen-Schrift verfolgen, hier blühen wirkliche Papyrusstauden; die babylonische Hammurabizeit ist durch Gesetzesstelen wie Ton- und Siegelzylinder vertreten, besonders ausgestattet sind auch die Gruppen für kanaanitische, phönizische, arabische, und althebräische Kultur. Das klassische Altertum, die griechisch-römische Abteilung, ist großartig durchgebildet; hier fesselt eine attische Schulstube. Der Islam findet sich in einem

in Kairo gebauten arabischen Buchladen verkörpert.

Das Schrift- und Buchwesen Europas beginnt mit den Runensteinen und mit angelsächsisch-irischen Handschriften; eine mittelalterliche Schreibstube, ein Scriptorium ist hier als Diorama aufgestellt; die Gutenbergzeit wird durch eine alte Druckerwerkstatt mit Presse illustriert, sowie durch eine imposante Inkunabelnsammlung. Der ungeheure Umschwung des 16. Jahrhunderts im Drucken, Illustrieren und Buchbinden stellt sich hier vor; das 17. bringt die ersten Zeitungen, Flugblätter; die Entwicklung des Kupferstichs tut sich auf, eine Kupferdruckerwerkstatt und, für das 18. Jahrhundert, ein Diorama mit dem alten Hohmannshof zu Leipzig lenken hier das Interesse auf sich. Die Notenschrift, das Breitkopfzimmer, Erstausgaben der Klassiker, der Nachdruckskampf, Chodowiecky, — das sind weitere Etappen. Friedrich Koenigs Schnellpresse von 1814 erscheint in einer Kopie, Aloys Senefelders lithographische Stanzenpresse sogar im Rahmen seiner Druckstube. Ein reizender Biedermeier-Raum zeigt Silhouetten, Stammbücher, Stahlstiche. Die Zensur, das Jahr 48, die Entwicklung des Konversationslexikons wie des Reisehandbuchs — alles findet seine Darstellung. Das Prachtwerk der Gründerzeit präsentiert sich ebenso wie die Schundliteratur; ihnen stehen dann die Kojen des billigen Buchs und des modernen schönen Buchs gegenüber. Neben den internationalen Gaunerzinken lernt man sodann noch die internationalen Wertpapiere kennen.

Der *wissenschaftlichen Graphik,* der bildlichen Statistik ist eine eigene Gruppe eingeräumt; eine ganz große Abteilung aber wird von der *künstlerischen Graphik* gebildet, von der neuzeitlichen graphischen Kunst, die in drei großen Hallen von etwa 3000 qm Fläche die graphische Kunst der ganzen Welt vereinigt. Die moderne *Buchillustration* und die moderne künstlerische *Buchausstattung* schließen sich hier an, beide unter der Fürsorge von großen internationalen Buchgewerbekünstlerverbänden. Eine große Bedeutung haben auch die folgenden Sammlungen von Exlibris, Glückwunschkarten, Besuchskarten, Vignetten, Briefmarken usw.; das Sammelwesen der Kupferstichkabinette ist systematisch dargestellt. Eine große weitere Halle ist der *Photographie* eingeräumt, den Berufsphotographen und den Liebhaberphotographen. Flugzeug- und Ballonphotos bewundern wir hier ebenso wie die prachtvollen Gebirgsaufnahmen des Herzogs der Abruzzen. In der photographischen Technik und Photochemie zeichnet sich die *photographische Industrie* in umfassender und vielseitigster Weise aus. Die *Reproduktionstechnik* bildet eine der glänzendsten Abteilungen der Ausstellung, alle Ätzverfahren erschließen sich hier dem Laien, aber auch Holzschnitt, Kupferstich und Lithographie. Auch das Ansichtskartenwesen findet man behandelt, die Ausstellung selbst gibt eine Reihe Karten zur geschichtlichen Entwicklung des Bilddrucks heraus. Das auf künstlerische Gebrauchsgraphik und Gelegenheitsdrucksachen gerichtete graphische Sammelwesen hat gleichfalls seine Stätte; im Bereich der ganzen Graphik lehrt eine graphische Schreckenskammer durch Beispiel und Gegenbeispiel, in welch erschreckender Weise der Geschmack der Masse wirksam ist. Über einen großen Raum verfügen auch die psaligraphischen Arbeiten, die *Silhouette,* die Schablonierkunst und das farbige Scherenbild. Hier ist auch der Silhouettierstuhl zu sehen, in dem Goethe von Höpfner silhouettiert wurde. Da und dort im Ausstellungsgelände liegen auch Silhouettierkabinette, in denen Ausschneidekünstler ihr Können zeigen. Die *Kinematographie* endlich ist sowohl industriell vertreten, wie mit einem eignen mustergültigen Lichtspieltheater, in dem Vormittag der wissenschaftliche Film als Demonstrations- und Lehrmittel abrollt, nachmittags und abends belustigende und unterhaltende Bilder sich entwickeln.

Von stärkstem kaufmännischen Interesse ist auch die *Ausstellung des deutschen Verlagsbuchhandels;* die vier großen Buchhandelszentren, Leipzig, Berlin, München, Stuttgart, füllen fast den ganzen einen Seitenflügel des Hauptgebäudes. Der bedeutende raumkünstlerische Charakter dieser Gruppen ist besonders hervorzuheben. Eine ausgezeichnete historische und systematische Ausstellung aus seinen Beständen bietet der Börsenverein der Buchhändler im Sächsischen Haus, dessen andere Hälfte von den Arbeiten der Akademie für graphische Künste und Buchgewerbe, sowie von der Gruppe *Buchgewerblicher Unterricht* ausgefüllt ist. Eine großartige *Verkaufsausstellung* mit 10 Riesensortimenten entwickelt an Beständen von weit über 100000 Werken die Technik des Sortimentbetriebs.

Die *Bibliotheken-Ausstellung* läßt sodann erkennen, wie die konzentrierte Geistesnahrung ihren Weg ins Volk findet. Eine der Leipziger städtischen Bücherhallen ist im Betrieb vorgeführt. Amerikanische Büchereien und Arbeiterbildungsinstitute tun sich hier hervor. Die ingeniösen Organisationsprinzipien des *Kaiserlichen Patentamtes* gelangen in eigener Gruppe zur Erläuterung, desgleichen die gesamte Technik der *Bibliographie.* Mit dem Buchwesen aufs engste verknüpft ist die *Bibliophilie.* Diese Gruppe führt das Sammeln von Buchkostbarkeiten und -Seltenheiten durch Private vor Augen. Man sieht handgemalte, gestochene und prunkvoll gebundene Bücher, die Publikationen der Bibliophilengesellschaften Europas und Amerikas liegen vor dem entzückten Blick, man verfolgt die Entwicklung des Liebhaberwerts. Musikalische Bibliophilie kann man in einem eigenen Kabinett genießen. Hier sind Privatbibliotheken eingebaut, die besonders für die Bugra entworfen wurden. S. M. der Kaiser ist hier gleichfalls Aussteller: in einem eigenen Saal stehen Auserlesenheiten

aus den Bibliotheken der königlichen Schlösser und der Hohenzollernbibliothek zur Schau.

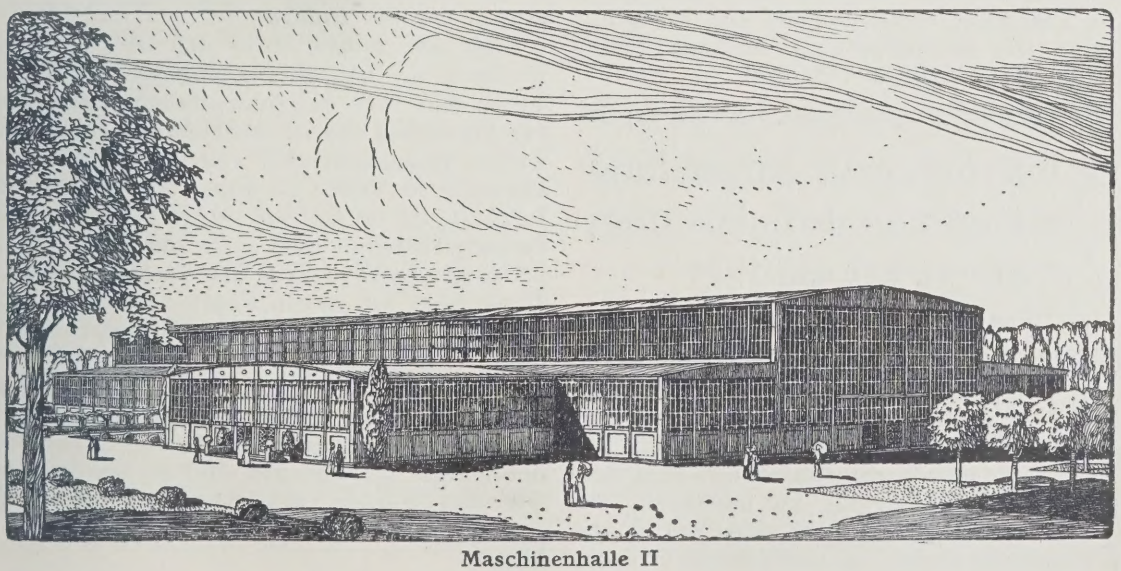
Die Gruppe *„Zeitungswesen"* illustriert die Bedeutung der deutschen Tagespresse und der Nachrichtenübermittlung; hier ist eine 96seitige Rotationsmaschine im Gang. Das Reichspostmuseum hat hier seinen Platz, mit ihm ein bedeutender fernphotographischer Apparat. Die illustrierten Zeitschriften und die Fachpresse gliedern sich hier ein.

Einer der lehrreichsten Abschnitte der ganzen Ausstellung ist das sog. *Papierindustrieviertel.* Hier begrüßt uns der Ehrenhof des Vereins deutscher Papierfabrikanten mit einer Darbietung, aus der die ungemeine Bedeutung unserer Papierindustrie klar hervorgeht. Man sieht aber nicht nur, wie das Papier entsteht, was zu seiner Erzeugung notwendig ist, sondern auch, was man alles aus Papier machen kann. Technisch-historisch wird aber auch die mittelalterliche Papierherstellung gezeigt, indem eine Papiermühle, ganz nach mittelalterlichen Grundsätzen gebaut, die zwei Jahrhunderte lang in Haynsburg bei Zeitz gearbeitet hat, in vollem Betrieb gezeigt wird. In dieser alten Papiermühle erzeugt die Firma J. W. Zanders ganz in der alten Art herrliche Büttenpapiere. In benachbarter Werkstatt wird dieses Bütten auf einer alten Handpresse nach Gutenbergs Art bedruckt und die Blätter sind sodann als Andenken mittelalterlicher Buchdruckerkunst zu geringem Preise zu kaufen. Im Kontrast zur Papiermühle steht die neuzeitliche Papiermaschine in der nächsten Halle, die mit ihrer Länge von etwa 70 Metern und einer Breite von 16 Metern die Arbeit von etwa 500 Papiermachern verrichtet.

Eine große Sammelausstellung der deutschen *Schriftgießereien* mit Schriftgießereimaschinen aller Arten im Betriebe unterrichtet über Leistungen, die auf dem Weltmarkt einen hohen Rang einnehmen. Dazu sieht man hier, wie Graveure Künstlerschriften nachschneiden. Dicht neben dieser Abteilung, gleichfalls in der großen Industriehalle, stellt der deutsche *Buchdruckerverein* aus. Der Querbau der Halle vereinigt Hochdruck, Tiefdruck (Kupferdruck) und Flachdruck (Steindruck). Ganz hervorragende Leistungen stellt u. a. die *Reichsdruckerei* zur Schau. Die solide und werkmäßige Ausstattung des Buchäußern haben die *Buchbindereien* auf ihre Fahne geschrieben; man wird in einen Großbetrieb eingeführt, von der Falzung bis zum Buchdeckel; aber man durchschreitet auch Werkstätten für Handbindekunst, die den künstlerischen handgearbeiteten Bucheinband pflegen.

Das buchgewerbliche Maschinenwesen hat seine Stätte in den drei großen *Maschinenhallen,* die zusammen etwa 18000 qm Fläche bedecken. Die Rotationsmaschine, die Setzmaschine, die Schneidemaschine und eine Fülle von Hilfsmaschinen lassen sich in diesen lichtdurchfluteten Hallen leicht studieren. Das *Bauwesen* und das *Wohlfahrtswesen* in buchgewerblicher Hinsicht dürfen auch nicht fehlen, das *Reichsversicherungsamt* hat sich hier aufs beste beteiligt.

Man weiß nicht, welcher Sonderausstellung man den Preis geben soll, jedenfalls ist das „Haus der Frau", das *„die Frau im Buchgewerbe"* zeigt, eine der schönsten Darbietungen. Wohl noch nie hat sich Frauenarbeit auf buchgewerblichem, graphischem und künstlerischem Gebiet so erschöpfend manifestiert. Die Ausstellung *„Schule und Buchgewerbe"* lehrt, wie sich das Kind zur Benutzung und Verwertung der buchgewerblichen und graphischen Erzeugnisse entwickelt und welch großen Einfluß die Schule auf diese Entwicklung ausübt. Moderne Apparate und Hilfsmittel für den Unterricht im Sprechen, Singen, Lesen, Schreiben und Zeichnen, dienen der Veranschaulichung der Unterrichtsmethoden. Für die Sonderausstellung *„Der Student"* ist ein ganzes akademisches Viertel errichtet, mit Verbindungshäusern, Exkneipen,



Maschinenhalle II

Ausstellungsgelegenheiten für die studentische Industrie, ja eine freie und wohlgelungene Nachbildung des Heidelberger Schlosses begrüßt man hier. Der historische Teil der Gruppe unterrichtet auch über die Entwicklung der Universitäten, auch des Auslands. Erwähnt seien ferner noch eine *Kolonialausstellung*, die Buchgewerbe und Graphik aus unseren Kolonien vereinigt, sowie eine Verkehrsausstellung *„Deutschland im Bilde"*. Von den Attraktionen des Vergnügungsparkes, in dem man sich nach den Anstrengungen gern wird erholen wollen, sei ein „ägyptisches Viertel" genannt, mit einer Straße in Kairo. Ein *„Zunfthaus"* trägt dem Schwarzweiß der Graphik, sowie der schwarzen Kunst überhaupt in lustigster Weise Rechnung.

Eine große Anzahl von Vereinigungen wird im Sommer 1914 in der Ausstellung tagen. Die angemeldeten Verbände betragen mit Beginn der Ausstellung schon über 600. Von den kaufmännischen Organisationen mögen die wichtigsten erwähnt werden: es sind der „Deutsche Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen" (16.—18. Juli), der Verband Deutscher Handlungsgehilfen, die deutsche Kunsthändlergilde, der Verband Deutscher Handelsschulmänner, der Verein Deutscher Handelslehrer mit Hochschulbildung, die *Pfingst*-Tagung Deutscher Buchhandlungsgehilfen, veranstaltet von der „Allgemeinen Vereinigung Deutscher Buchhandlungsgehilfen", der Allgemeine Buchhandlungsgehilfentag (4.—6. Juli), der Verband der Reklame-Interessenten, der Hansabund, Landesverband Sachsen.

So ist also mit dieser buchgewerblichen Weltausstellung jedem Gelegenheit gegeben, das ganze Buchgewerbe in seiner weltumfassenden Bedeutung von den Anfängen der Kultur bis zu seiner heutigen Ausgestaltung in vollständiger Vertretung aller einschlägigen Berufszweige kennen zu lernen. Es ist eine Weltausstellung, die tiefste Einblicke in alle Gebiete des geistigen Schaffens vermittelt und die auch dem Kaufmann eine Fülle von Anregung und Belehrung gewährt, wie sie ihm selten in solchem Umfang vereinigt geboten werden dürfte.

Die Internationale Ausstellung für das kaufmännische Bildungswesen, Leipzig 1914

Von Ed. Weber, Leipzig

VOR etwa zwanzig Jahren waren auf dem Gebiete des kaufmännischen Bildungswesen bei uns noch so gut wie gar keine Anläufe zu einer lebhafteren Vorwärtsentwickelung zu bemerken. Die privaten Handelsschulen, vor allem die so wenig wünschenswerten „Schnellpressen", hatten die fast unbestrittene Vorherrschaft. Neben ihnen gab es bloß eine mäßige Anzahl kaufmännischer Fortbildungsschulen, die jedoch nur für das männliche Geschlecht bestimmt waren, und die lediglich freiwillig besucht wurden, und ferner gab es noch ein paar Handelsrealschulen, mit denen es aber nicht recht vorwärts gehen wollte.

Es fehlte nicht nur an den gesetzlichen Grundlagen zu segensreicherem Wirken (Fortbildungsschulzwang, Privatschulwesen) und an einer Anzahl Handelsschulgattungen, die wir heute schon als selbstverständlich anzusehen gewohnt sind (Schulen für das weibliche Geschlecht, Handelshochschulen), sondern es fehlte auch mit den Handelshochschulen eine Stätte handelswissenschaftlicher Forschung und eine wissenschaftliche Ausbildung für Handelslehrer; desgleichen war von der heute so lebhaften Arbeit auf dem Gebiete der Methodik der Handelsfächer nur wenig zu spüren.

Alles das wurde anders mit und seit der 1895 erfolgten Gründung des *Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Unterrichtswesen,* dessen Name mit dem inzwischen eingetretenen unerhörten Aufschwung unseres kaufmännischen Bildungswesens unlösbar verknüpft ist.

Auf drei Wegen sind wir in den verflossenen beiden Jahrzehnten unter der Führung des Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Unterrichtswesen vorangekommen: es ist ein lückenloserer, organischerer Aufbau des gesamten kaufmännischen Unterrichtswesens erreicht, die wissenschaftliche Pflege der Handelsfächer ist dauernd gesichert, und wichtige Reformen des handelsfachlichen Unterrichtsbetriebes sind in Angriff genommen worden. In dieser letzten Beziehung ist, trotzdem auch hier schon tüchtiges geleistet worden ist, noch am meisten zu tun übrig geblieben. Ganz natürlicherweise: es hat erst einmal das Gebäude als solches Dach und Fach bekommen müssen, ehe an jede Einzelheit seiner inneren Ausgestaltung herangegangen werden konnte.

Eine der Fragen nun, die den Deutschen Verband für das Kaufmännische Unterrichtswesen und auch die Internationale Gesellschaft zur Förderung des kaufmännischen Unterrichtswesens (sozusagen eine Tochtergesellschaft des ersteren) in dieser Richtung seit längerer Zeit beschäftigen, ist die, wie in den kaufmännischen Bildungsanstalten noch mehr als bisher die alte pädagogische Forderung der *Anschaulichkeit des Unterrichts* zu ihrem Recht kommen könnte, inwiefern insbesondere auch die modernen technischen Hilfsmittel diesem Ziele nutzbar zu machen seien. Man hat schließlich geglaubt, diesen gewiß der lebhaftesten Förderung werten Gedanken am besten durch eine Ausstellung des bereits vorhandenen und verwendeten, sowie des künftig mit heranzuziehenden Anschauungs- und Darstellungsmaterials dienen zu können.

Es bot sich nun die Gelegenheit, diese Ausstellung auf dem Gelände der Internationalen Ausstellung für Buchgewerbe und Graphik (Bugra) Leipzig 1914 als im übrigen durchaus selbstständige Sonderausstellung zu veranstalten. Dort soll sie in der Mittelhalle eines Gebäudes, das in seinen Seitenflügeln die Bugra-Unterabteilungen „Bürobedarf" und „Schreibwesen" beherbergt, untergebracht werden.

Große Schwierigkeiten waren zu überwinden, ehe die Angelegenheit so weit gediehen war. Es war klar, daß der zur Verfügung stehende große Raum gar nicht mit dem wirklich brauchbaren Material ausgefüllt werden konnte, und daß eine Ausstellung der zuerst geplanten Art wohl eine für Fachleute, also hauptsächlich Lehrer, gewesen wäre, aber keine, die auch der breiten Masse der Ausstellungsbesucher etwas geboten hätte, insbesondere keine, die auch den praktischen Kaufmann gefesselt haben würde. Nach Lage der Umstände waren diese Bedenken um so erheblicher, als die Handelsschullehrer natürlich jene Besuchermenge nicht zu ersetzen vermögen, die für eine Ausstellung von halbjähriger Dauer nun einmal nicht entbehrt werden kann, und als die finanzielle Grundlage der Sache durchaus nicht erschüttert werden durfte. Das Ziel wurde eine Ausstellung für das kaufmännische *Bildungs*wesen, nicht eine für das kaufmännische Unterrichtswesen allein.

So ist es denn zu Kompromissen gekommen, um möglichst vielen gerecht werden zu können. Es hat sich ein besonderer eingetragener Verein gebildet, hinter dem außer einer Anzahl von Kaufleuten vor allem der Deutsche Verband für das Kaufmännische Unterrichtswesen und die Leipziger Handelskammer stehen, und der als Träger unserer Sonderausstellung anzusehen ist. Die positive Arbeit haben hauptsächlich die Länder Deutschland, Österreich und Ungarn geleistet, daneben auch die Schweiz. Einige andere konnten teils wegen Raummangels, teils wegen verspäteter Anmeldung nicht mehr mit hinzugezogen werden. Dabei ist die Arbeit letzten Endes so geteilt worden, daß Österreich hauptsächlich Lehr- und Anschauungsmittel ausstellt, Deutschland dagegen alles andere erreichbare Material beschafft, das zwar auch dem Handel und Verkehr angehört, aber nicht gerade als Lehrmittel im engeren Sinne oder überhaupt für den Schulgebrauch verwendet werden kann. Ungarn ergänzt hauptsächlich die von Deutschland mit übernommene handelsgeschichtliche Abteilung, und die Schweiz zeigt die Entwickelung und den Stand ihres kaufmännischen Unterrichtswesens.

Dafür, daß die Lehrmittelabteilungen bis auf Ergänzungen von deutscher Seite ganz den Österreichern zu überlassen seien, hat die Vermutung gesprochen, daß sie auf diesem Gebiete viel mehr Erprobtes und dieses noch dazu in einer größeren Geschlossenheit zu bieten vermögen als wir. Teils mit Rücksicht auf sein Schülermaterial, teils durch den besonderen Einfluß einiger österreichischer Handelsschulmänner, hat Österreich dieser Seite des kaufmännischen Unterrichts von jeher soviel Aufmerksamkeit gewidmet, daß die ihm darin zugestandene Führung in unserer Ausstellung nur als ein Akt der Gerechtigkeit erscheint.

Die deutsche Arbeit bewegt sich hauptsächlich in der Richtung einer geschichtlichen Abteilung, einer Abteilung für Verkehrslehre, und ferner in der Richtung einer Abteilung, die der Geschmacksbildung dient. Für alle dürften sowohl die besuchenden Schulmänner, wie die sonstigen Besucher Interesse bekunden; an Anregungen wird es hier gewiß nicht fehlen.

Wie bei allen Ausstellungen, so ist auch bei der *Internationalen Ausstellung für das kaufmännische Bildungswesen* jetzt, kurz vor der am 6. Mai erfolgenden Eröffnung, die letzte Sichtung und Einordnung des Materials in vollem Gange. Immerhin läßt sich das Ganze bereits soweit überblicken, daß wir den folgenden Gang durch den Ausstellungsraum unternehmen können:

Zu beiden Seiten des Einganges sollen den Besucher ein Diorama des nach alten Bildern und Studien rekonstruierten früheren und eines des jetzigen Leipziger Meßverkehrs empfangen, deren Ausführung den Händen eines Künstlers anvertraut ist. Der vordere Hauptraum enthält vorwiegend die *geschichtliche Abteilung,* die uns durch Schaustücke, die den älteren ober- und mitteldeutschen und den ungarischen Handel betreffen, den großen Gegensatz zwischen einst und jetzt veranschaulichen soll. Es kommen hier Utensilien, Firmenschilder, Urkunden, Ansichten, Modelle, Büsten berühmter Kaufleute, Münzen, Papiergeld, alte Wechsel und Handelsbriefe, Bücher usw. usw. in Frage. Ein kleines Obergeschoß wird dem alten Hansahandel gewidmet sein und u. a. wohl auch ein Zimmer der Bergenfahrer (Original), Ansichten der „Deutschen Brücke" in Bergen usw. zeigen können. Der sonstige Inhalt dieses Raumes entspricht dem des Hauptraumes der geschichtlichen Abteilung.

Ein zweiter Teil ist fast ganz dem kaufmännischen Transportwesen älterer Zeit gewidmet. Land-, Fluß-, Kanal- und Seetransporte, die Nachrichtenübermittelung bis hinauf zur Funkentelegraphie und dergleichen mehr werden durch zahlreiche Modelle, Ansichten, Karten usw. von Fahrzeugen und Transportwegen veranschaulicht werden; den Abschluß bildet hier eine eigens und in größtem Maßstabe angefertigte Karte der älteren Handelswege Europas. Hier dürfte auch eine vom Leipziger Museum für Völkerkunde (Grassi-Museum) besonders zusammengestellte Sammlung von Geldmitteln der Natur- und Halbkulturvölker Platz finden, also z. B. Geld aus Zeug, Tabak, Kakao und sonstigen Waren, Eisen-, Muschel- und Steingeld, Geld in Gestalt von Geräten usw. usw.

Der zweite Teil des mittleren Hauptraumes ist vor allem der *Geschmacksbildung* gewidmet,

wie sie sich unter Wahrung der völligen Zweckmässigkeit des Gegenstandes in Geschäftshäusern aller Art (Modelle) und ihrer inneren Ausstattung, in Ladeneinbauten und -Anbauten, in Schaufensterdekorationen, Packungen usw. und in den Waren selber äußert. U. a. sind vier Schaufenster vorgesehen, die je aus der Kolonialwaren- und aus der Kurzwarenbranche ein Beispiel nebst seinem Gegenbeispiel bringen sollen, aus dem zu ersehen ist, wie auch der kleine Geschäftsmann seine Auslage geschmackvoll und wirkungsvoll zugleich gestalten kann. Auch geschmackvolle und geschmacklose Waren selber sollen in Form von Beispielen und Gegenbeispielen (so aus der Andenkenindustrie) gezeigt werden. Eine besondere Gruppe ist den Surrogaten, eine weitere den Verfälschungen gewidmet. Da an dieser Abteilung eine Anzahl Vereine und Museen, die sich den Geschmacksbildungsbestrebungen besonders widmen, und eine Dekorationsfachschule mitwirken, so ist zu erwarten, daß sie in jeder Beziehung anziehend, anregend und belehrend ausfallen wird. Eine besondere Berücksichtigung der Reklame i. e. S. hat hier übrigens unterbleiben können, da die Bugra selber eine groß angelegte Reklameausstellung mit vorgesehen hat.

Um die genannten Abteilungen herum gruppiert sich nun diejenige für *Lehr- und Anschauungsmittel.* Ein Laboratorium für Warenkunde, ein schulmäßiges Übungskontor, ein praktisches Musterkontor nebst Registratur, Telephonzentrale usw., dann Anschauungsmittel für die moderne Güterbeförderung und für das Tarifwesen, wirtschaftsgeographisches Material (u. a. als Beispiel eine geschlossene Darstellung der sächsischen Oberlausitz als Industriegebiet), Darstellungen über die Technik des Export- und des Bankgeschäfts, Typisches aus der Buchführung, dem kaufmännischen Rechnen, der Korrespondenz, dem Unterricht in den Sprachen usw. usw. wird hier gezeigt werden. Natürlicherweise hat darauf Rücksicht genommen werden müssen, daß vorwiegend das ausgestellt wird, was über den rein fachlichen Standpunkt hinaus der Aufmerksamkeit wert ist. Für den Fachmann ist ja auch eine Ausstellung nicht das alleinige Mittel, sich zu unterrichten, und in mancher Beziehung nicht einmal das beste.

Dieser Abteilung schließen sich noch ein paar kleinere an. So werden Darstellungen aus unseren Handelshochschulen und von unseren Handelsschulen eine besondere Nische ausfüllen, und ebenso ist den Angestelltenverbänden und der Jugendpflege (kaufmännische Lehrlingsheime) ein Platz für sich angewiesen. Wieder an anderer Stelle wird die Entwickelung und der Stand des kaufmännischen Bildungswesens in Deutschland (nach Bundesstaaten, Schulgattungen, Handelsschulen für Mädchen usw.), Österreich und in der Schweiz gezeigt, sowie die einschlägige Literatur gebracht. Eine letzte Unterabteilung zeigt die Tätigkeit der Börsen, der Handelskammern und anderer Interessenvertretungen. Mit ihrem historischen Teil schließt sie sich wieder der größeren geschichtlichen Abteilung an.

Es ist viel Wert auf eine würdige und passende Ausstattung des Ganzen gelegt worden, ferner auf richtige Gruppierung und was dergleichen ausstellungstechnische Dinge mehr sind. Auch ein Katalog, der außerdem mit einschlägigen Fachaufsätzen versehen ist, wird herausgegeben werden, damit die außerordentlich große Mühe, die von so vielen Seiten auf das Zustandekommen der Ausstellung verwendet ist, auch dauernden Nutzen schafft.

Während der Ausstellungsdauer werden eine Anzahl Fachverbände unseres Gebietes in Leipzig tagen. So wird hier ein Kongreß des Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Unterrichtswesen stattfinden, und die Internationale Gesellschaft zur Förderung des kaufmännischen Unterrichtswesens wird hier eine Vorstandssitzung haben; der Verein der Handelslehrer mit Hochschulbildung, der Verein der Deutschen Handelsschulmänner und der Verein sächsischer Handelsschulmänner werden ihre diesmalige Jahresversammlung hier abhalten. Auch sonst haben sich schon in Gestalt von Handelsschulen, die Schülerausflüge hierher unternehmen wollen, viele Besucher angemeldet.

Das sind natürlich nur vorläufige und äußerliche Erfolge. Welche positive Förderung das kaufmännische Unterrichtswesen als solches von dieser seiner ersten großen Fachausstellung haben wird, läßt sich heute noch nicht beurteilen. Es besteht aber die begründete Hoffnung, daß die Ergebnisse auch in dieser Beziehung, nicht zuletzt auch im Verhältnis zu den sehr hohen Kosten, die aufgewendet werden mußten, recht groß sein werde. Ohne diesen Glauben an einen vielseitigen und nachhaltigen Erfolg wäre die Ausstellung ja auch gar nicht unternommen worden.

Der Schutz der eigenen Idee

Von Rudolf Isay, Berlin

ES ist ein eigenartiger, fast paradoxer Zug unseres materialistischen Zeitalters, daß darin *immaterielle Güter* eine ständig wachsende Bedeutung gewinnen. Das Geschlecht, das einst um einer Idee willen auf Kreuzzügen in ferne Länder sich verblutete, oder die Generation, die vor hundert Jahren den Ruhm der deutschen Geisteswissenschaft begründete, war schwerlich mehr als die heutige davon überzeugt, daß der Gedanke die Materie überwindet. Nur die Ziele der Gedankenarbeit haben sich seither verschoben. Die Idee gilt heute nicht mehr wie früher nur um

ihrer selbst willen, sondern sie wird vor allem wegen ihrer produktiven Kraft geschätzt. Die große Masse der geistigen Arbeiter sucht heute durch ihre Ideen *Güter* zu schaffen.

Infolgedessen ist heute ein guter Gedanke auch selber ein Gut von häufig unschätzbarem Wert. Wer einen der Kämpfe miterlebt hat, wie sie um den Besitz einer wichtigen Erfindung mit lauteren und unlauteren Mitteln geführt zu werden pflegen, weiß für den Rest seines Lebens, daß ein Gedanke genau so wie irgendein materielles Gut gekauft, gestohlen, vergeudet und zerstört werden kann.

Ein Maßstab für die Bedeutung, die der Gedankenarbeit im Wirtschaftsleben zukommt, ist das Interesse, welches das *Recht* dem Schutz der Ideen zuwendet. Es ist daher sehr bezeichnend, daß heute Gesetzgebung, Rechtswissenschaft und Praxis unablässig an dem Ausbau des komplizierten Rechtssystems beschäftigt sind, zu welchem sich die Lehre vom geistigen Eigentum allmählich ausgebildet hat. Beispielsweise bereitet eben jetzt das Deutsche Reich eine grundlegende Neuordnung seiner Patent-, Muster- und Warenzeichengesetzgebung vor.

Jedoch zeigt die Art des Rechtsschutzes, den wirtschaftlich wertvolle Gedanken genießen, ganz deutlich, daß ihre Wertschätzung erst verhältnismäßig neuen Datums ist.

Im allgemeinen pflegt nämlich die Gesetzgebung den Weg vom besonderen zum allgemeinen zu gehen. Handelt es sich darum, eine neue Materie zum erstenmal gesetzlich zu regeln, so wird diese Regelung fast immer eine kasuistische sein. Der Gesetzgeber greift einzelne Fälle heraus, in denen sich besonders schreiende Mißstände gezeigt haben, und erläßt für diese Fälle Spezialvorschriften. Bald kommt dann die Erkenntnis, daß neben diesen gesetzlich geregelten Fällen zahllose andere herlaufen, die zwar von der Vorschrift des Gesetzes nicht getroffen werden, aber ebenfalls eine Regelung verdienen. Dem erlassenen Spezialgesetz reihen sich daher zahlreiche andere Spezialgesetze an, und erst allmählich zeigt es sich, daß an den Fällen, die das Gesetz behandelt, vieles zufällig und unwesentlich ist, so daß sie sich, wenn man von diesen Zufälligkeiten abstrahiert, auf wenige Typen reduzieren lassen. Es werden daher schließlich die ursprünglichen vielen Spezialnormen durch wenige allgemeine und elastisch formulierte generelle Normen ersetzt.

Der Rechtsschutz, den die Ideen genießen, befindet sich überall noch in der Periode der Spezialgesetze. Der Anblick, den das System des geistigen Eigentums nicht bloß in Deutschland, sondern fast überall gewährt, ist buntscheckig und verworren, und wenn in manchen Staaten die Linien einheitlicher und einfacher scheinen, so ist dies selten ein Zeichen größerer Abgeklärtheit, sondern meist ein Zeichen der Rückständigkeit, ein Zeichen nämlich, daß der Gesetzgeber sich dort mit einem unvollkommenen Schutz des geistigen Eigentums begnügt.

Der Grund dieses Zustands ist einleuchtend! Das Recht war vor die Aufgabe gestellt, die Idee in tausendfachen Verwandlungsformen zu fassen. Jeden Tag nahm sie andere Gestalt an, jeden Tag tauchten neue Abarten auf, die Schutz heischten, Schutz verdienten, und über kurz oder lang Schutz erhielten. Und so haben wir heute nicht *einen* Rechtssatz, der sagt, daß jedem an den fruchtbaren Gedanken, die er geschaffen hat, das alleinige Eigentum zusteht, sondern wir haben gesonderte Vorschriften über den Schutz der Erfindungen und der Gebrauchsmuster, der Werke der Literatur, der Tonkunst und der bildenden Künste, sowie des Kunstgewerbes. Für das Buchdrama gelten andere Regeln als für das Kinodrama oder die Pantomime. Geschäftsgeheimnisse, Rezepte und zeichnerische Vorlagen, die organisatorische Arbeit, die in geschäftlichen Unternehmungen steckt, Warenzeichen, Warenausstattungen, Geschäftsabzeichen, Zeitungstitel, charakteristische Buchtitel, für sie alle sind besondere Vorschriften ergangen, die sich teilweise überdecken und ergänzen, teilweise aber auch trotz allem Bemühen Lücken offen lassen, durch welche der gewerbliche Schmarotzer, der von fremder Arbeit lebt, durchschlüpfen kann.

Dies Gestrüpp von gesetzlichen Stacheldrähten, in dem sich mit vollkommener Sicherheit vielleicht nur der berufsmäßige Gedankendieb zurechtfindet, erscheint beim ersten Blick nicht einmal dem Juristen und noch viel weniger dem Kaufmann erfreulich. Auch der Jurist würde es lieber sehen, wenn es möglich wäre, die zahlreichen konkreten Einzelerscheinungen auf allgemeine Begriffe zu bringen und die vielen Einzelnormen durch wenige generelle Normen zu ersetzen, die sich naturgemäß weit einfacher handhaben lassen, die in ihrem Zusammenhang leichter zu überblicken sind, und welche überdies die undefinierbare Eigenschaft besitzen, die man als juristische „Eleganz" bezeichnet, ähnlich wie der Mathematiker von der Eleganz einer algebraischen Formel spricht.

Es kommt hinzu, daß eine kasuistische Gesetzgebung notwendigerweise immer lückenhaft ist; sie läßt Fälle ungeregelt, in denen das natürliche Gerechtigkeitsempfinden eine Regelung fordert. Einige Beispiele aus dem Leben mögen dies erläutern:

Zahlreiche Geschäfte sind darauf angewiesen, dauernd die Aufmerksamkeit des Publikums auf sich zu lenken. Eine eigenartige Reklame kann für sie ein Vermögen bedeuten. Gleichwohl sind Ideen, die der Reklame dienen, mögen sie auch auf feinster Massenpsychologie beruhen, nach geltendem Recht nicht schutzfähig. Der Kaufmannsstand versucht durch Anmeldung von Gebrauchsmustern diese Lücke auszufüllen, allein nur mit dem Erfolg, daß alljährlich Dutzende von Inhabern solcher Gebrauchsmuster zu ihrem

großen Mißvergnügen durch die Gerichte über die Ungültigkeit ihrer vermeintlichen Schutzrechte aufgeklärt werden. Ähnliches gilt von neuen Buchführungssystemen, eigenartigen und besonders übersichtlichen Fahrplananordnungen usw.

Ein anderes Beispiel: Kunstschutz genießt nicht nur, wem eine vollkommen freie Neuschöpfung gelingt, sondern auch, wer ein bereits vorhandenes Werk nachschaffend in eine andere Kunstform überträgt. Wer heute Dante übersetzt oder eine Radierung nach der Holbeinschen Madonna entwirft, hat das Urheberrecht an der Übersetzung oder der Radierung, wenn diese sich als eigenartige Schöpfungen erweisen.

Ganz ähnlich nun ist die Tätigkeit des Schauspielers oder Sängers, der ein fremdes Werk zum Vortrag bringt. Auch er reproduziert nicht bloß fremde Gedanken, sondern gibt eigene Empfindungen, seine eigene Auffassung hinzu. Die Wiedergabe eines fremden Kunstwerks durch einen wahren Schauspieler oder Sänger ist ein Kunstwerk in sich selbst.

Gleichwohl genießt dieses Kunstwerk zurzeit bei uns keinen Schutz — aus naheliegenden Gründen. Denn der persönliche Vortrag ist, oder besser gesagt, war bis vor kurzem kein Gut, das sich von der Person loslösen und zu einer Handelsware machen ließ.

Heute freilich, seit der Erfindung des Grammophons und des Kinematographen ist das anders geworden, heute läßt sich der Gesang Carusos auf der Platte, die Kunst Bassermanns auf dem Film fixieren und so verkaufen. Es hat wieder einmal eine Idee den Umwandlungsprozeß zum wirtschaftlichen Gut durchgemacht.

Das Recht jedoch hat damit nicht Schritt gehalten, wie ein interessanter Fall gezeigt hat. Während die großen Grammophonfirmen gegen hohe Honorare das Recht erwarben, den Vortrag der ersten Künstler phonographisch zu fixieren, und unter Aufwand großer Kosten und vieler Arbeit danach die Grammophonplatten herstellten, kam ein findiger Kopf auf die Idee, billiger zum gleichen Resultat zu gelangen: Er kopierte die bekannten Carusoplatten der Deutschen Grammophon A.-G. auf galvanoplastischem Wege und gewann so Matrizen, mit deren Hilfe er dann seinerseits Carusoplatten fabrizierte. Er wurde zwar vom Reichsgericht verurteilt, dies zu unterlassen, aber nicht etwa deshalb, weil er ein Autorrecht Carusos an seinen künstlerischen Vorträgen verletzt habe, sondern lediglich wegen unlauteren Wettbewerbs, weil es nämlich gegen die guten Sitten verstoße, sich fremde, mit vielen Mühen und Kosten errungene Arbeitsergebnisse zu Wettbewerbszwecken einfach anzueignen. (RG.-Entsch. Bd. 73, S. 297.)

Dies Urteil ist in mehr als einer Beziehung lehrreich. Wenn es dem Gericht auch gelungen ist, mit Hilfe einer freien Auslegung des Wettbewerbs-Gesetzes zu dem gerechten Ergebnis zu kommen, so zeigt das Urteil doch deutlich die Lückenhaftigkeit jeder Spezialgesetzgebung, denn die scheinbar nächstliegende Urteilsbegründung, die Berufung auf ein verletztes Urheber- oder Verlagsrecht, mußte mangels gesetzlicher Grundlage ausscheiden.

Gleichwohl werden wir in absehbarer Zeit von dem System der Spezialgesetzgebung nicht loskommen. Ein allgemeiner Satz des Inhalts, wie er oben formuliert wurde, daß jede neue fruchtbare Idee im alleinigen Eigentum ihres Urhebers stehen solle, ist vollkommen unmöglich, und zwar einfach deshalb, weil die verschiedenen Arten der Ideen, je nach dem Geistesgebiet, dem sie entstammen und dem wirtschaftlichen Gebiet, auf dem sie wirken sollen, einer individuellen rechtlichen Behandlung bedürfen. Auch dies wird durch Beispiele klarer werden:

Ein Kunstwerk, sei es ein Bild, sei es eine Dichtung, ist stets und mit Notwendigkeit ein abgerundetes Ganzes. Nicht der mehr oder weniger unbestimmte allgemeine Gedanke, der darin lebt, das malerische Motiv oder die Fabel des Dramas ist das Wesentliche, sondern wesentlich ist die Form, die der Künstler dieser allgemeinen Idee gegeben hat. Nur diese Form ist geschützt, das Motiv darf jeder frei benutzen.

Dagegen fehlt dem Erfindungsgedanken diese fast körperliche Greifbarkeit des Kunstwerks. Zwar verkörpert sich auch der Erfindungsgedanke in der Materie, in Maschinen oder chemischen Verfahren. Allein nicht diese Verkörperung macht das Wesen der Erfindung aus. Die Erfindung kann in ganz anderer Gewandung, in einer äußerlich völlig abgeänderten Maschine wiederkehren. Schutz genießt nicht die Verkörperung, sondern der abstrakte Erfindungsgedanke selbst.

Daraus folgt, daß, ehe das Erfinderrecht entstehen kann, eine Abgrenzung und Formulierung des Erfindungsgedankens nötig ist. In einer Maschine stecken zahllose technische Gedanken. Welcher von ihnen aber neu ist und zu Eigentum beansprucht wird, muß durch Patentanmeldung ausdrücklich festgestellt werden: Während das künstlerische Urheberrecht durch die Schöpfung des Werks entsteht, gelangt das volle Recht an der Erfindung erst durch Patentanmeldung und Patenterteilung zur Entstehung.

Ähnlich wie die Entstehung der Schutzrechte muß auch ihre Lebensdauer verschieden sein. Es ist unmöglich, technische Erfindungen bis 30 Jahre nach dem Tode des Erfinders zu schützen. Das bedeutete eine Unterbindung jeden Fortschritts. Umgekehrt würde eine Verkürzung des Urheberrechts auf 15 Jahre (gleich der Dauer der Patente) dem Künstler und Gelehrten nur eine höchst mangelhafte Belohnung für ihr geistiges Schaffen geben.

Unterschiede also müssen sein. Ob freilich die Spezialisierung so weit getrieben werden muß wie heute, kann billig bezweifelt werden. Während die letzte Generation ihre Aufgabe hauptsächlich in der *Ausdehnung* des Ideen-

schutzes sah, wird die kommende Generation an seiner *Vereinheitlichung* zu arbeiten haben.

Das gilt noch weit mehr in *internationaler* Beziehung. Vergleicht man die Systeme des gewerblichen Eigentums der einzelnen Staaten, so steigt die Buntheit ins Unbegrenzte. Dieselben einzelnen immateriellen Güter, die Deutschland schützt, genießen meist auch in den anderen Kulturstaaten Schutz, aber die Einzelheiten des Schutzes sind in jedem Staate anders geordnet. Namentlich gilt das von den Gegenständen des *gewerblichen* Eigentums, Erfindungen, Marken und Mustern. Schon der Begriff der Erfindung wechselt; der eine Staat schützt beispielsweise chemische Erfindungen prinzipiell nicht, der andere nur das Verfahren, nicht das Endprodukt, der dritte auch das Produkt als solches. Ebenso wechselt das Erteilungsverfahren. Die germanischen Länder, Deutschland, Österreich, England, Amerika usw. erteilen ein Patent nur nach sorgfältiger Prüfung der Erfindung. Demgegenüber wird in den Ländern romanischen Rechts für jede Anmeldung ohne weiteres ein Patent bewilligt und die Prüfung der Erfindung auf Neuheit und Patentwürdigkeit bleibt dem späteren Verletzungsstreit vorbehalten. Diese Aufzählung der Verschiedenheiten ließe sich beliebig vermehren.

Daß diese Mannigfaltigkeit der verschiedenen Rechtssysteme ein gewaltiges Hindernis für Industrie und Handel bildet, bedarf kaum der Ausführung. Für eine Erfindung, ein Warenzeichen oder einen kunstgewerblichen Gegenstand in allen Kulturstaaten den geeigneten Schutz zu erlangen, kostet erhebliche Aufwendungen an Zeit und Geld. Von dem idealen Zustand, daß die Anmeldung einer Erfindung in einem einzigen Lande den Schutz in allen Kulturländern verschafft, von dem Gedanken des „Weltpatents", sind wir leider noch unendlich weit entfernt, wenngleich umfassende internationale Verträge die Erlangung eines allseitigen Schutzes schon bedeutend erleichtert haben.

Ein besonderes Schmerzenskind der schöpferisch tätigen Industrie sind die *Weltausstellungen.* Auf ihnen zeigt jedes Land die allerneuesten Fortschritte, die seine Konstrukteure geschaffen haben. Sie sind daher eine wahre Fundgrube für die Raubritter, die von fremden Ideen leben. Andererseits ist es naturgemäß für die Industrie, welche die Ausstellungen beschickt, unmöglich, vor der Ausstellung auf alle zum Teil noch unfertigen Gedanken, die in den ausgestellten Dingen enthalten sind, in allen Ländern Patente anzumelden, und daher hat sich in der letzten Zeit eine gewisse Abneigung gegen Weltausstellungen herausgebildet, die gelegentlich der kommenden Ausstellung in San Francisco ihren schärfsten Ausdruck gefunden hat.

Schon seit langem bildet dies Problem, wie man den Ausstellern genügenden Schutz für ihre auf der Ausstellung offenbarten Erfindungsgedanken gewähren kann, den Gegenstand von Beratungen derjenigen Kreise, die sich mit dem internationalen gewerblichen Rechtsschutz beschäftigen. In einer Reihe von Staaten, zu denen Amerika jedoch nicht gehört, sind Gesetze über diese Materie erlassen worden, so z. B. in Deutschland am 18. März 1904. Diese Gesetze beruhen meist auf dem Prinzip, dem Aussteller eine von der Eröffnung der Ausstellung an laufende Prioritätsfrist zu gewähren. Meldet er innerhalb dieser Frist eine ausgestellte Erfindung an, so geht er anderen vor, die in der Zwischenzeit die gleiche Erfindung angemeldet haben, und eine inzwischen erfolgte Veröffentlichung der Erfindung nimmt ihr nicht die Neuheit.

Allein eine vollendete Lösung aller Schwierigkeiten ist auch damit nicht gegeben. Beispielsweise ist schon der Nachweis oft nicht leicht, welche Ideen denn nun eigentlich in dem ausgestellten Gegenstand enthalten waren. Ferner ist der Aussteller machtlos, wenn ein auf der Ausstellung bekannt gegebener Erfindungsgedanke von einem Besucher der Ausstellung fortentwickelt und umgemodelt und in dieser veränderten Form zum Patent angemeldet wird. Es kommt hinzu, daß jedes Volk auch in dieser Frage seine „berechtigten Eigentümlichkeiten" zu wahren bestrebt ist. Von den Gesetzen, die über den Schutz auf Ausstellungen erlassen sind, gleicht keines dem anderen. Voraussetzungen, Dauer und Wirkungen des provisorischen Schutzes sind überall verschieden geregelt.

Dies ist in großen Zügen das Bild des Schutzes, der den Ideen zur Zeit gewährt wird. Es ist lückenhaft, verworren und doch nicht unerfreulich. Denn wenngleich der Beschauer überall die Unvollkommenheit des jetzigen Zustands empfindet, so hat er doch auch allenthalben das Gefühl, daß dieser Zustand kein dauernder, sondern nur ein unvermeidliches Durchgangsstadium ist. Überall wird am Ausbau des Werks gearbeitet, überall zeigen sich neue Richtlinien und neue Möglichkeiten. Und das, was den Menschen Freude bereitet, ist ja niemals eine vollkommene Gegenwart, sondern die Hoffnung auf einen zukünftigen Fortschritt.

Ausstellungsmüdigkeit

Von Arthur Schröter, Mannheim

SEITDEM vor etwa sechzig Jahren *Kapp* das Wort prägte, die Ausstellungen sollten „ökumenische Konzile der Industrie, Wissenschaft und Kunst" sein, ist die Klage über zunehmende Ausstellungsmüdigkeit nie ganz verstummt. Leipzig scheint als Ausstellungsstadt den Nachweis führen zu wollen, als sei diese Klage unberechtigt: Nachdem es im vorigen Jahre die Internationale Baufachausstellung veranstaltet hat, lädt es in diesem Jahre Buchgewerbe und Gra-

phik zu einer internationalen Schau ein. Und wie die „Iba" und vorher schon die Internationale Hygiene-Ausstellung in Dresden sich reger Beteiligung erfreuten, so hat auch die „Bugra" weitgehendes Interesse gefunden. Aber bei den drei genannten Ausstellungen handelt es sich nicht mehr um *allgemeine* Weltausstellungen, sondern um Spezialveranstaltungen; für die „Weltjahrmärkte" scheint das Interesse der Industrie tatsächlich immermehr abzuflauen, wenn man vielleicht absieht von Belgien, wo sich geradezu eine „Ausstellungs-Industrie" entwickelt hat. Weltausstellungen im strengen Sinne waren übrigens die letzten belgischen Ausstellungen auch nicht mehr. Die Öffentlichkeit hatte im vergangenen Jahr, als der Streit um San Franzisko entbrannt war, Gelegenheit, sich mit dem Problem der Ausstellungsmüdigkeit zu befassen; die folgenden Ausführungen wollen versuchen, die Gründe für diese Erscheinung zusammenzustellen.

Was man bei den ersten Weltausstellungen (1851 London, 1855 Paris, 1862 wieder London) für solche Unternehmungen ins Feld führen konnte, daß das wenig entwickelte Nachrichten- und Verkehrswesen es notwendig machte, den Interessenten in gewissen Zeitabschnitten einmal zu zeigen, was die einzelnen Industrien zu leisten in der Lage wären, trifft heute nicht mehr zu. Schon die Wiener Ausstellung (1873) zeigte, wie die zunehmende Verbesserung im Verkehrswesen, die Verbilligung der Tarife für Frachtgüter, Pakete und Briefe das Interesse verschiedener Industrien wesentlich herabgestimmt hatten. Es war eine ähnliche Erscheinung, wie sie später dazu führte, der Leipziger Messe ein ganz anderes Gepräge zu geben: diejenigen Industriellen, die ihre Erzeugnisse durch Muster und Proben, aus denen alles für den Kaufvertrag Notwendige zu ersehen war, schnell und billig absetzen konnten, sei es durch einfache bemusterte Offerte durch die Post, sei es durch den Musterkoffer des Reisenden, sahen sich kaum noch veranlaßt, die Ausstellung als Mittel der Kundenwerbung zu benutzen. Mit der zunehmenden Vervollkommnung auf allen Gebieten des Verkehrswesens mußten die Kreise immer weiter werden, die an Weltausstellungen kein besonderes Interesse mehr haben. Das war der Fall vor allem bei der Textilindustrie (an der Turiner Weltausstellung beteiligte sich kaum eine deutsche Textil-Firma von Ruf), der Eisen- und Stahlindustrie, der elektrischen Industrie, der chemischen Industrie und weiten Zweigen von Buchgewerbe und Graphik.

Bei verschiedenen Industrien fällt noch ins Gewicht, daß ihre Stellung unbestritten ist, wie bei unserer Schwerindustrie, und sie sich daher von der Beschickung von Ausstellungen tatsächlich keinen Nutzen versprechen können; oder sie sind, wie gerade unsere großen und leistungsfähigen Industrien, in Kartellen oder großen Konzernen zusammengeschlossen und haben andere Mittel der Kundenwerbung ausgebildet, haben sich eigene Absatzorganisationen angegliedert usw.

Ein weiterer Grund, der viele Industrielle davon abhält, Ausstellungen zu beschicken, ist der, daß sich die Ausstellungen in viel zu kurzen Zwischenräumen gefolgt sind, so daß das Interesse ganz allgemein abstumpfen mußte, und — was die Müdigkeit noch verstärkt hat — daß diese Art von Kundenwerbung verhältnismäßig kostspielig, ihr Erfolg aber häufig recht zweifelhaft ist.

Die Beteiligung an früheren Weltausstellungen hat großen Industrien — abgesehen vielleicht von einer vorübergehenden Steigerung — eine den Aufwendungen entsprechende Erweiterung des Absatzes, die von Dauer gewesen wäre, nicht gebracht, zum mindesten ist schwer nachzuweisen, daß ein etwaiger Erfolg gerade der Ausstellung zu verdanken ist, eine Schwierigkeit, die allerdings auch bei manchen anderen Mitteln der Reklame zu beobachten ist. Mit am frühesten hat die chemische Industrie für sich die Bedeutungslosigkeit von Weltausstellungen erkannt und ganz nüchtern auch ausgesprochen, zuletzt auf der Hauptversammlung des „Vereins zur Wahrung der Interessen der chemischen Industrie" in Hamburg 1913: „Da durch die Beschickung von Weltausstellungen für die chemische Industrie Ergebnisse, die den hohen Unkosten auch nur einigermaßen entsprechen, nicht zu erwarten sind, so hat der überwiegende Teil der deutschen chemischen Industrie sich bereits seit einer Reihe von Jahren an derartigen Veranstaltungen nicht mehr beteiligt". Daß der einzelne häufig nicht recht mit dem Ergebnis einer Ausstellung zufrieden ist, hängt zum Teil mit dem Wesen der Ausstellung als Weltausstellung, als Kollektivschau, zusammen. Es ist für den einzelnen schwierig, wenn nicht unmöglich, sich gebührend zur Geltung zu bringen. Naumann hat gewiß nicht so unrecht, wenn er für die Weltausstellungen aus Anlaß des Streites um San Franzisko einmal ausführt: „Der Aussteller muß als einzelner im Gesamtbilde untergehn! Das erscheint zunächst unglaubhaft und widerspricht den mitgebrachten Gefühlen der Reklamechefs unserer Firmen. Es gehört aber nur wenig Überlegung und etwas Geschmack dazu, um zu begreifen, daß den Amerikaner und Asiaten nicht unsere Rivalität und Konkurrenz interessieren, sondern unser Können im ganzen. Das muß so harmonisch und einheitlich vorgeführt werden wie nur irgend möglich. Im gedruckten Katalog mag dann getrost die einzelne Firma sprechen. Dort ist es ihr gutes Recht. Ehe man aber nach der Firma sucht, soll das Auge vom Bilde der Dinge gefesselt sein. Dazu gehört Disziplin, Vermeidung von Wiederholungen, Ausschaltung von Minderwertigkeiten, Arrangement, Kunst und Rücksichtslosigkeit*)"... Das klingt sehr schön und scheint bei näherem Zusehen auch recht einleuchtend, dürfte aber

*) Frankfurter Zeitung, 30. November 1913.

in der Praxis auf recht lebhaften Widerstand stoßen; denn gerade auf dem Gebiete des Ausstellungswesens kollidieren die Interessen des einzelnen ganz bedeutend mit dem Interesse der Allgemeinheit, und nur wenige werden sich zu der von Naumann gepredigten Selbstlosigkeit und Selbstüberwindung aufschwingen. Es besteht sowieso schon die Übung, daß man kleinere Firmen bei der Repräsentation auf Ausstellungen zurücksetzt, und gerade sie hätten vielleicht dieses Mittel der Propaganda viel nötiger als große Firmen von gefestigtem Ruf. Das verstimmt naturgemäß die kleineren Firmen, sie stehen daher von vornherein jeder Ausstellung mißtrauisch gegenüber.

Aber auch alte angesehene Firmen, die sonst wohl keine Ausstellung versäumten, haben heute kaum noch ein größeres Interesse an solchen Veranstaltungen. Auf früheren Ausstellungen haben sie vielleicht immer gut abgeschnitten, haben Medaillen und Diplome in großer Zahl heimgebracht, daß sie sämtliche Wände ihrer Kontore damit dekorieren können; eine Medaille oder ein Diplom mehr oder weniger verschlägt ihnen nichts. Kommt noch hinzu, daß glücklicherweise unsere modernen kaufmännischen Drucksachen geschmackvoller geworden sind, daß man es heute als wenig vornehm empfindet, den Kopf der Briefbogen mit der Wiedergabe aller dieser Siegestrophäen zu schmücken, daß man also gar nicht mehr damit vor der Kundschaft paradieren kann. Beschicken solche Firmen gleichwohl Ausstellungen, ermöglichen sie also unter Umständen überhaupt erst durch ihre Teilnahme solche Unternehmungen, indem sie einen bedeutenden Teil der Kosten tragen — ohne die führenden Firmen würden die Ausstellungen nur ein Torso sein —, dann verhelfen sie damit jüngeren aufstrebenden Firmen zu Erfolgen, die ihnen ohne die Ausstellung nicht beschieden wären. Sie würden sich also selbst damit eine Konkurrenz großziehen. Soll man sich über schnöden Egoismus ereifern, wenn diese alten Firmen sich weigern, auf Kosten ihres Portemonaies sich Konkurrenten zu schaffen, wenn sie die Aufwendung für die Beteiligung an Ausstellungen als eine ungerechte Besteuerung ansehen?

Doch selbst wenn solche Bedenken noch zurückgestellt würden, so wird doch immer von jedem Teilnehmer an einer Kollektivausstellung der Konkurrent als wenig angenehmer Nachbar empfunden. Man fühlt sich auf dem engen Raum einer Ausstellung eben doppelt bedrängt vom Konkurrenzkampfe. Selbst alte, eingeführte Firmen scheuen häufig die Gefahr, von jüngeren Firmen der Branche durch glänzendere Darstellungen überflügelt zu werden. Oft hält ein dunkles Gefühl für solche Gefahr sie von der Beteiligung ab, eine Erscheinung, die sich besonders auf der Londoner Reklame-Ausstellung im Frühjahr 1913 zeigte. (Vergl. das Märzheft 1913 dieser Zeitschrift.)

Im Zusammenhang hiermit stehen andere Bedenken, die gerade strebsame Firmen gegen Ausstellungen nicht mit Unrecht vorbringen. Was sie bieten wollen, sind meist neue Errungenschaften ihrer Technik. Sie führen sie aber nicht nur etwaigen Kunden vor, sondern auch Konkurrenten, die nicht selten ohne Skrupel davon zu profitieren wissen. Selbst vermeintliche Kunden werden von der Ausstellung lernen, und leicht kann der Erfolg der sein, daß der Aussteller statt neuer Kunden neue Konkurrenten gewinnt. Die Befürchtung ist dort um so größer und gerechtfertigter, wo der gesetzliche Schutz der eigenen Idee am wenigsten ausgebildet ist. (Vergleiche hierzu den Aufsatz von Isay in der vorliegenden Nummer). Dies kam deutlich zum Ausdruck, als es sich für die deutsche Industrie darum handelte, ob sie nach San Franzisko gehen sollte oder nicht. Solche sehr begründete Abneigung wird zuweilen noch verstärkt durch das, was man hier Imponderabilien nennen möchte, Verstimmungen, wie sie zum Beispiel gegen die Vereinigten Staaten aus mehr oder weniger triftigen Gründen heraus bestehen. Es sei nur an die Klage über Zollschikanen erinnert.

Zu alledem kommt, daß man heute in immer weiteren Kreisen, der Produzenten wie Konsumenten, sich davon überzeugt hat, daß die Preise und Medaillen der Ausstellungen von noch mehr Zufälligkeiten — um diesen mildesten Ausdruck zu gebrauchen — abhängen als die Ergebnisse irgendwelcher Prüfungen sonst. Kenner der Verhältnisse sprechen geradezu von einer „Unverantwortlichkeit, die für die Prämierung auf Weltausstellungen charakteristisch ist", die selbst bei wenig leistungsfähigen Firmen die Hoffnung nährt, „Goldene Medaillen und Grands Prix" zu erhalten. „Jeder, der einmal einer internationalen Jury angehört hat, kann ja ein Lied davon singen, mit welcher Leichtfertigkeit, ja mit welcher Gewissenlosigkeit eine internationale Jury auf solchen Weltausstellungen arbeitet."*) Je mehr solche Dinge bekannt werden, um so tiefer muß der Kurs der Medaillen und Diplome fallen.

Ist somit für die meisten Aussteller der Erfolg an sich schon sehr in Frage gestellt, so ist das Ergebnis einer Kalkulation häufig noch trüber, wenn Erfolg und Aufwendungen in ein Verhältnis gebracht werden sollen. Die verantwortlichen und nicht verantwortlichen Stellen, die so gern zum Besuch von Ausstellungen ermuntern, täuschen sich zumeist völlig über die Kosten, die der einzelne Aussteller zu tragen hat. Sie sind wirklich außerordentlich hoch, so hoch häufig, daß man damit den Export auf direktem Wege sicherer und auch dauernder fördern könnte. In vielen Fällen könnte hier noch am ehesten abgeholfen werden, wenn die Leiter der Ausstellungen mehr Verständnis für die Bedürf-

*) Kölnische Zeitung vom 12. Dezember 1913.

nisse der Aussteller an den Tag legen wollten. Voraussetzung dafür ist vor allem eine sachgemäße Organisation der ganzen Ausstellungsunternehmung. Es dürfte bei großen, namentlich internationalen Ausstellungen, von Wert sein, wenn dafür die Form der Aktiengesellschaft gewählt würde, an der die die Ausstellung veranstaltende Stadt oder der Staat finanziell beteiligt sein müßten. In dem eigentlichen Verwaltungskörper dürften aber nicht nur staatliche oder städtische Verwaltungsbeamte sitzen, sondern es müßten vor allem Kaufleute und nicht zuletzt auch Ingenieure als Vertreter der Ausstellenden Industrien zu gehöriger Geltung kommen. Dann würden die Interessen der Aussteller sicher am besten wahrgenommen werden. Heute macht sich aber leider noch zu häufig in den Kreisen der Ausstellungsverwaltungen ein gewisser Fiskalismus breit. Man ist stolz darauf, am Schlusse der Ausstellung berichten zu können, daß sie günstig abgeschlossen, daß sich kein Defizit herausgestellt habe, und vergißt dabei, wie sehr man die Aussteller geschröpft hat. Eine große Industrieausstellung kann heute z. B. nicht gedacht werden ohne weitgehende Verwendung von Kraft und Licht. Statt beides den Ausstellern möglichst billig, höchstens zu Selbstkostenpreisen zu liefern, versucht man daran zu verdienen. Viele Aussteller, namentlich aus der Maschinenindustrie, bedürfen zur Aufstellung ihrer Objekte kostspieliger Transportanlagen. Wie wenige Ausstellungen aber haben bis heute in mustergültiger Weise dafür gesorgt! Das sind Umstände, die die an sich schon hohen Kosten für die Aussteller um ein bedeutendes vermehren, die daher viele abschrecken und so ebenfalls Ausstellungsmüdigkeit verschulden.

Für die Besucher der Ausstellungen ist wichtig, daß der Verkehr sowohl nach dem Ausstellungsgelände, wie innerhalb der Ausstellung selbst vollkommen auf der Höhe ist. Dadurch wird erst ein gewisser Erfolg für die Aussteller wahrscheinlich. Aber auch in dieser Beziehung bleibt noch manches zu wünschen übrig, auch hier macht sich der oben gerügte Fiskalismus noch allzu häufig bemerkbar, wodurch eine größere Begeisterung für Ausstellungen kaum erreicht werden dürfte.

Zum Schluß sei noch auf eine Tatsache verwiesen, die sich mit dem berührt, was zu Anfang dieser Skizze ausgeführt wurde. Sahen wir dort, daß die außerordentliche Entwicklung des Verkehrswesens die Weltausstellungen für viele Industrielle zum großen Teil überflüssig gemacht hat, so gilt für Ausstellungen in weitentlegenen Ländern, wie etwa in Australien oder auch in San Franzisko, daß die Rückständigkeit des Nachrichtenwesens den möglichen Erfolg leicht gefährdet. Rückständigkeit soll hier nicht im absoluten Sinne verstanden sein, sondern nur insoweit, als wir Deutschen keinen Einfluß auf das gerade in Frage kommende Nachrichtenwesen haben. Wenn etwa eine Ausstellung in San Franzisko von Deutschen beschickt würde in der Hoffnung, dort Interessenten aus den südamerikanischen Staaten zu finden, so könnten sie leicht enttäuscht werden und zwar infolge der Tätigkeit der in Betracht kommenden und von deutscher Seite kaum zu beeinflussenden Presse. Die „Deutsche Zeitung für Chile“ schreibt in Nr. 722 des vorigen Jahres: „Die nordamerikanischen und französischen Nachrichtenagenturen, die die Presse der südamerikanischen Staaten beherrschen, werden es sich nach den bisherigen Erfahrungen gewiß nicht angelegen sein lassen, die Tüchtigkeit der deutschen Leistungen hervorzuheben. Wir können hier nur sicher sein, durch den Draht zu erfahren, wenn vielleicht ein kleiner Brand in der deutschen Abteilung ausgebrochen ist, oder ein unvorsichtiges Kind an nicht genügend geschützte elektrische Drähte gekommen ist, oder ähnliches. Wer also sich nicht dem Glauben hingibt, daß die Nordamerikaner nach der Eröffnung des Panamakanals bescheidener und die Franzosen deutschfreundlicher sein werden, der wird mit uns überzeugt sein, daß auch das schönste Heldengedicht von Deutschlands Macht und Größe von San Franzisko nicht nach dem Süden und Westen dringt, es sei denn durch die Telegramme aus Berlin und deutsche Zeitungen, die weder der spanisch sprechende Südamerikaner, noch der Ostasiate, noch der Australier versteht. Sonst sind unsre publizistischen Mittel aber noch zu bescheiden, um darin eine grundstürzende Änderung herbeizuführen.“

Die Folge würde für deutsche Aussteller unter solchen Verhältnissen sein — und das gilt nicht nur für San Franzisko —, daß ihre Darbietungen lediglich dazu dienen würden, für die fremden Veranstalter der Ausstellungen eine Folie abzugeben.

Allem Anschein nach wird die Entwickelung dahin gehen, daß Weltausstellungen, vor allem exotische, in der Zukunft kaum noch den Charakter einer internationalen Schau werden aufrecht erhalten können, wenigstens soweit deutsche und englische Interessenten in Frage kommen. Dafür dürften Spezialausstellungen, auch internationalen Charakters, für die nächste Zeit noch immer Anziehungskraft ausüben, vorausgesetzt, daß sie nach jeder Richtung hin geschickt geleitet werden.

Maßgebend für die Veranstaltung von Ausstellungen bezw. für ihre Beschickung dürfen freilich nicht äußere Momente sein, wie etwa das Reklamebedürfnis einer Stadt oder eines Staates, sondern lediglich die Interessen der ausstellenden Industrien. Sie sollten daher auch jedesmal, sobald der Gedanke an eine größere Ausstellung auftaucht, in ihren Fachverbänden rechtzeitig dazu Stellung nehmen, um den Veranstaltern von vornherein alle Zweifel über die Zweckmäßigkeit oder Unzweckmäßigkeit der geplanten Ausstellung zu benehmen.

Bankbriefe in alter und neuer Form

Von Johannes Oberbach, Cöln

FÜR die „Internationale Ausstellung für das kaufmännische Bildungswesen" zu Leipzig 1914 hatte ich übernommen, an einer Briefserie aus alter und aus neuer Zeit zu zeigen, welche Wandlung die Technik des Handelsbriefwechsels innerhalb eines Jahrhunderts durchgemacht hat. Im Rheinisch-Westfälischen Wirtschaftsarchiv zu Köln, das große Schätze ungehobenen Materials aller Art birgt, fand ich als für meine Zwecke passend die nachstehend wiedergegebenen Bankbriefe aus den Jahren 1813, 1826 und 1827. Die Gegenstücke dazu stellte mir in liebenswürdiger Weise der A. Schaaffhausen'sche Bankverein zur Verfügung.

Die Stücke sprechen in ihrer Eigenart durch die Gegenüberstellung so für sich, daß ich nur ein paar kurze Bemerkungen anschließen will.

I. Obwohl es sich bei einigen der Briefe um für die damalige Zeit ganz bedeutende Banken als Absender handelt, ist doch noch *nichts vorgedruckt*. Die ganzen Briefe, selbst solche, die in derartiger Anzahl zu schreiben waren, daß ein Vordruck schon damals rentabel gewesen wäre, wie z. B. für die Übersendung des Kontokorrentauszuges, sind mit der Hand geschrieben. Dagegen ist unter den modernen Gegenstücken auch *nicht ein einziges* Exemplar ganz ohne Vordruck, mag dieser nun einen längeren Text umfassen, oder sich auf ein paar Worte und die Firma beschränken. Dadurch wird eine solche *Schnelligkeit* in der Erledigung der Massenkorrespondenz, eine *Arbeits-* und *Geldersparnis*, eine *Übersichtlichkeit* und *Deutlichkeit* für Original und Kopie, für Absender wie Empfänger erzielt, daß sie auch der schönst geschriebene Brief alter Zeit nicht entfernt erreichen kann. Und welche *Entlastung der Korrespondenten* bringt es mit sich, wenn sie von der mechanischen Wiederholung stereotyper Formeln befreit werden und ihre Aufmerksamkeit auf die exakten Angaben konzentrieren können!

Es wird vielleicht wundernehmen, daß die modernen Briefe noch mit der Hand, nicht mit der Maschine geschrieben sind. Aber erstlich geht das handschriftliche Eintragen in Formulare wohl ebenso schnell als das mit der Schreibmaschine. Außerdem hebt es sich — und damit das Wesentliche im Briefe — vom Vorgedruckten kräftiger ab als die Maschinenschrift. Die nicht kourante Korrespondenz dagegen, die den Vordruck nicht verwenden kann, wird natürlich mit der Schreibmaschine erledigt.

II. Ein weiterer, charakteristischer Unterschied liegt in der *Zahl der in einem Briefe berührten Geschäftsvorfälle*. Die modernen Gegenstücke enthalten immer *nur einen einzigen Vorfall*. Der Grund hierfür liegt in der weitgehenden Arbeitsteilung, wie sie heutzutage im Bankgeschäftsbetriebe durchgeführt ist. Dabei wäre das Wandern eines Schriftstückes durch die verschiedenen Abteilungen das größte Hemmnis für eine glatte Erledigung. Die Banken wünschen auch für die eingehende Korrespondenz dieses Verfahren und unterstützen es durch die Anweisung, bestimmte Blätter nur für die eine Mitteilung zu benutzen (z. B. Nr. 6) sowie durch das im folgenden dargestellte.

III. Den Kunden werden für bestimmte Mitteilungen oder Rückäußerungen an die Bank gleich mit dem ersten Schreiben entsprechende Vordrucke zugeschickt oder sonst zugestellt. Dieses Verfahren dient einerseits zur Erhöhung der Bequemlichkeit der Kundschaft, andrerseits ermöglicht es der Bank eine sofortige Sortierung und leichte Verteilung und Behandlung der Eingänge. Es sind z. B. die Briefe 2 und 3, 5 und 6 nach dieser Weise eingerichtet.

IV. Beim Durchlesen der alten Briefe fällt uns die *starke persönliche Note* auf, die im Verkehr des Privatbankiers mit seinem Kunden vorherrschte. Besonders das Schreiben vom 26. Oktober 1813 gibt davon Zeugnis. In dieser Beziehung sind auch die vielen Hinweise auf den Gang der Geschäfte und auf die gesamte wirtschaftliche Lage interessant. Die allgemeine Orientierung des anderen Teiles geht sogar so weit, daß von einigen wichtigen Produkten des *Warengeschäftes die letzten Preisnotierungen* angegeben werden. So heißt es in dem nicht wiedergegeben Teile von 7: „durch die Ungewißheit über die politischen Verhältnisse erhält sich die drückende Stille im Warenhandel. Nur Blauholz, Fernambuk, Cochenille und Indigo finden Nehmer, alle übrigen Artikel sind ohne Frage". Von acht Artikeln werden dann noch die Preise hinzugesetzt. In unseren Tagen der fortgeschrittensten Spezialisation und Entpersönlichung des Bankverkehrs können wir uns ähnliche Mitteilungen im Bankbriefwechsel nicht mehr vorstellen. Auch orientiert über solche Fragen heute die Handelszeitung schneller und allgemeiner.

V. Unsere modernen *Sprachsünden* und übertriebenen Höflichkeitsfloskeln finden wir in den alten Stücken in vergrößertem Maßstabe wieder. Da wird das „ergeben letzte", das „ergebenst jüngste" bestätigt; man hat das „Werte" empfangen und „nimmt sich die *Freiheit zu bitten*", um am Schlusse „mit bekannter Hochachtung oder Ergebenheit zu verharren". Man *„begleitet* sein Kursblatt, *bezieht* sich *an* einliegendes Kursblatt, überreicht einliegend" usw. Auch a. c., per, pto und sogar ein Saldo „de" soundsoviel Talern spukt in allen Briefen herum. Kurz: die gute alte Zeit war nicht besser; oder auch anders gesagt: es hat sehr viel Zeit beansprucht, die Kaufmannssprache etwas zu reinigen, und auch heute ist in diesem Punkte noch genug zu tun.

1

A. Schaaffhausen'scher Bankverein.

TELEGRAMM-ADRESSE: BANKVEREIN COLN

Postscheck-Konto Nr. 1155.

KÖLN, den 2. Februar 1914

Simon Georg Simon & Co. Berlin

Infolge Ihres gefälligen Auftrages vom 31. Januar sandten wir zur Verfügung und für Simon Dunkelmann & Co. Paris, 15. Rue St. Lazare

Fs 1000.– Check auf Paris

≈ 81.10

Mk 811.–

+ „ –.50 Porto & Stempel

Mk 811.50 Val. 2. cm

wofür wir Sie belasten.

Hochachtungsvoll

A. Schaaffhausen'scher Bankverein.

1

Sons Gustav Kallenbrock Dortmund

Köln, den 13. Nov. 1927

Wir schreiben Ihnen heute [illegible] Ihrer Order [illegible] Ihnen [illegible] Simon Dunkelmann & Co. Paris, 15. Rue St. Lazare, [illegible] Sons Gustav Kallenbrock [illegible] Crombach [illegible]

Fr. 10,184.70 [illegible] Mk 2765.84

[illegible] Simon Dunkelmann

Fr. 1000 [illegible] Mk 271.50

[illegible]

[illegible]

2

A. Schaaffhausen'scher Bankverein.

TELEGRAMM-ADRESSE: BANKVEREIN COLN

Postscheck-Konto Nr. 1155.

KÖLN, den 30. Januar 1914

Simon Georg Müller & Co. Frankfurt a/Main

Wir überreichen Ihnen in der Anlage mangels Zahlung ~~mit~~ ohne Protest:

Mk 1500.– per 25. Januar a/Bochum

+ „ 23.75 Spesen

Mk 1523.75 Val. 25. Jan.

Simon auf Hamburg

Mk 80.95 per 10. Februar a/Neuss

+ „ –.30 Spesen

Mk 81.25 Val. 10. Febr.

wofür wir Sie, wie vorstehend, belasten.

Das anhängende Formular erbitten wir uns vollzogen zurück.

Hochachtungsvoll

A. Schaaffhausen'scher Bankverein.

2

Eberfeld 20 Oct. 1827

Just. Kallenbrock [illegible] Crombach

[illegible]

[illegible]

[illegible]

3

Frankfurt a/M. den 31 Januar 1914

A. Schaaffhausen'scher Bankverein

Köln.

Wir bitten dieses Formular ausgefüllt bei nächster Gelegenheit an uns zurück zu senden.

Mit Ihrem Schreiben vom 30 cr. empfingen wir nachstehende Rückwechsel, deren Beträge einschl. der Kosten wir Ihnen, wie untenstehend, in Rechnung gutgeschrieben haben.

Hochachtungsvoll

M. 15223.75 Wert 31. Jan/
" 81.25 " 10. Febr.
" " "
" " "
" " "
" " "
" " "

Hochachtungsvoll

3

4

A. Schaaffhausen'scher Bankverein.

TELEGRAMM-ADRESSE: BANKVEREIN COLN

Postscheck-Konto Nr. 1155.

KÖLN, den 2. Februar 1914.

Firma Ernst Hager Bremen

Wir beehren uns Ihnen anzuzeigen, daß wir Ihnen

im Auftrage / und für Rechnung } der Firma Rud. Kayser Söhne, Cöln

M. 17.216.— Wert 2 cr.

gutgeschrieben haben und bitten um gleichlautende Buchung.

Hochachtungsvoll

A. Schaaffhausen'scher Bankverein.

4

5

A. Schaaffhausen'scher Bankverein

Telegramm-Adresse: BANKVEREIN CÖLN

Postscheck-Konto Nr. 1155.

KÖLN, den 15. Januar 1914

Firma

Raymond Fieres

Palermo

Italien

Wir beehren uns, Ihnen hierbei den Auszug Ihrer Rechnung zu überreichen, deren Saldo Sie mit M. 42.745.35 per 31. Dezember 1913 zu Ihren Gunsten gleichförmig vorzutragen belieben.

Wir bitten Sie den Auszug gütigst sofort zu prüfen, und bei Richtigbefund uns das ebenfalls beiliegende Anerkennungsformular baldgefälligst vollzogen zukommen zu lassen.

Hochachtungsvoll

A. Schaaffhausen'scher Bankverein.

5

Herrn Georg Strohn in

Hagen

Frankfurt a/M. d. 18 Jan 1913

Wir bestätigen unser ergebenst Dingstes vom 26 pct und haben mit Gegenwärtigem die Ehre Ihnen den Auszug Ihrer laufenden Rechnung zu überreichen, mit welchem Ihnen f 28272.01 zu gutkommen.

Wir bitten Sie denselben mit Ihren Büchern zu vergleichen, übereinstimmend gleichlautenden Vortrag mit uns zu machen, und uns vom Geschehenen zu unterrichten.

Empfangen Sie unsern aufrichtigsten Dank für das uns bisher bewiesene Zutrauen, und die Bitte um die gefl. Fortsetzung desselben.

[illegible]

6

Palermo, den 22. Januar 1914

A. Schaaffhausen'scher Bankverein

in Köln.

Einiggehend mit dem Inhalte Ihres Geehrten vom 15 cr. haben wir den uns damit eingesandten Auszug unserer Rechnung bei Ihnen, abgeschlossen pr. 31. Dezember 1914 geprüft, in allen Teilen richtig gefunden und den Saldo von M. 42.745.35 zu unseren Gunsten auf neue Rechnung gleichförmig vorgetragen.

Hochachtungsvoll

Es wird gebeten, dieses Blatt nicht für anderweitige Mitteilungen zu benutzen.

6

Herrn Geb. Kersten

Elberfeld

Hagen 1. Juli 1826

Ihr mir eingesandtes C^to C^t habe ich richtig gefunden und den mir nach demselben p. 30 April a. c. kommenden Saldo de

Fr 1084.– Preuß. Courant

auf Gustav Mallinckrodt – Dortmund übertragen, um Sie dafür p. Saldo zu erkennen.

für Wm Geo Strohn

7

A. Schaaffhausen'scher
Bankverein

Telegramm-Adresse:
BANKVEREIN CÖLN

Postscheck-Konto Nr. 1155.

Einschreiben.

KÖLN, den 2. Februar 1914

Märkische Bank
Witten
(Ruhr)

Wir erlauben uns, Ihnen in der Anlage
Mk. 732.95 fror 15. April f. Witten

zur gefl. Accept-Einholung ~~Abhebung der acc. Prima~~ und Rücksendung, im Falle ohne Protest, zu überreichen und bitten Sie, die verursachte Bemühung freundlichst zu entschuldigen.

Hochachtungsvoll

A. Schaaffhausen'scher Bankverein.

7

Jean Georg Strohn — Hagen
(W.)

Frankfurt a/M 6 August 1810

8

A. Schaaffhausen'scher
Bankverein

Telegramm-Adresse:
BANKVEREIN CÖLN

Postscheck-Konto Nr. 1155.

KÖLN, den 31. Januar 1913

Firma
C. L. Müller,
Bonn
Bahnhof Str. 10.

Wir bestätigen Ihr Geehrtes vom 30. cr und schreiben Ihnen die uns damit übermachten Rimessen, Eingang vorbehalten, wie nachstehend gut.

Mk 1000.— Check a/ Cöln
Val. 31 cr
Mk 4.788,10 diev. Checks
Val. 3. Febr
Mk 3.666.60 diev. Rimessen
Val. 15. Febr.

Hochachtungsvoll

8

9

A. Schaaffhausen'scher Bankverein

Telegramm-Adresse: BANKVEREIN CÖLN

Postscheck-Konto Nr. 1155.

KÖLN, den 2. Februar 1914

Firma
Franz Nölten Söhne
Neuss

Wir empfingen für Ihre Rechnung von der Firma Leop. Schoeller, Wien.

K 2000.– Check a/ Wien
a 84.80
Mk 1696.– Val. 5. cr. Eing. vorb.

wofür wir Sie erkannten.

Hochachtungsvoll

A. Schaaffhausen'scher Bankverein.

9

Herrn Gustav Mallinckrodt – Dortmund

Elberfeld den 30 August 1829

Wir bestätigen unsere ergebenst Zeitung vom 20 d. M. und machen Ihnen hiermit die Anzeige daß wir heute nach Auftrag und für Rechnung Ihrer Gustav Mallinckrodt in Crombach auf Herrn F. W. Bernstein in Berlin entnommen haben

R 1322 10 Tage p 12 Octob.
29 Tl. Th 1311 72

welche wir Ihnen unter üblichem Vorbehalt von beygesetzt besten Zuschreiben

Ferner empfangen wir von denselben
Th 80. Dor. 5 20 Th 456

dergleichen – Ihnen haben wir
Ganz ergebenst gerechnet
Wunder Heydt Kersten & Co.

10

Einschreiben.

A. Schaaffhausen'scher Bankverein

Telegramm-Adresse: BANKVEREIN CÖLN

Postscheck-Konto Nr. 1155.

KÖLN, den 30. Januar 1914

Dresdner Bank, Fil. München
München

Wir übersenden Ihnen hierbei die nachstehend verzeichneten Rimessen zur gefälligen Einziehung und Gutschrift mit der Bitte um Empfangsanzeige.

Mk 4000.– Check a/ Sie
Val.
Mk 15.711.– Check a/ München
" 3.216.15 " " "
Mk 18.927.15 Val.
Mk 50.000.– per 3. Februar a/ München
" 50.000.– " 3. " " "
" 15.000.– " 3 " " "
Mk 115.000.– Val

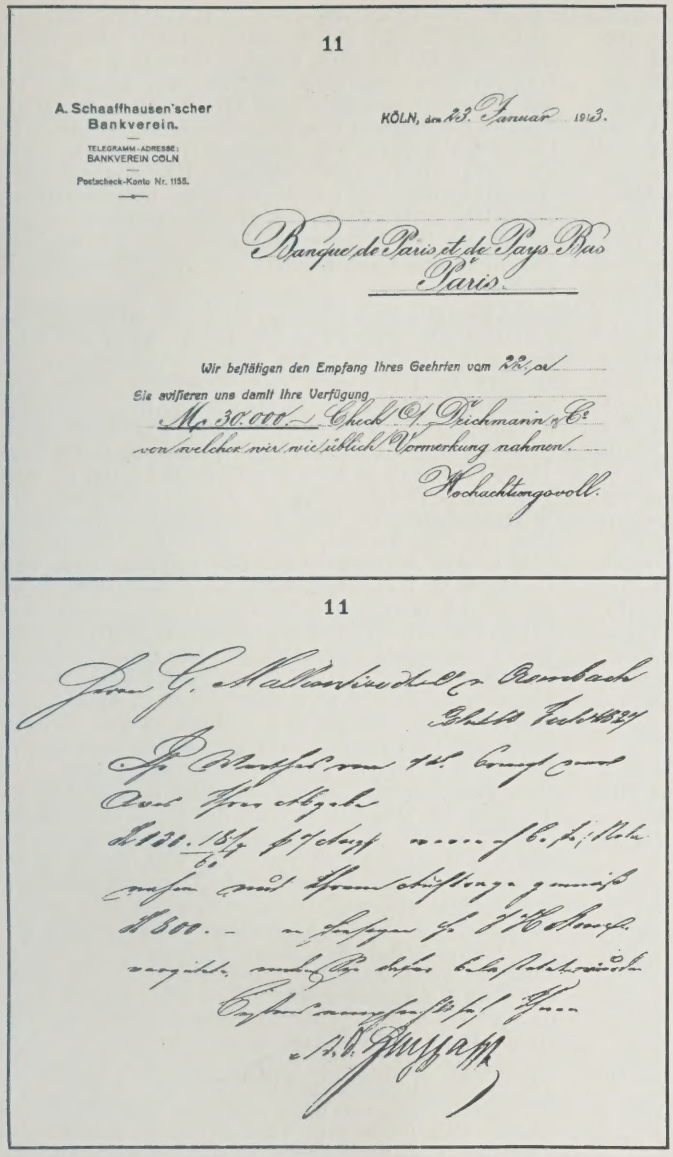
Hochachtungsvoll.

10

Herrn Gebr. Kersten
Elberfeld

Dortmund den 15 Octob 1826

Einliegend zur gefl. Gutschrift
Th 49 – vista
" 80 p 14 Octob } auf Sie selbst
" 87 18 19 p 20 d
Ich grüße Sie mit freundschaftlicher Achtung
p Gustav Mallinckrodt
Julius Mallinckrodt



11

A. Schaaffhausen'scher Bankverein.

TELEGRAMM-ADRESSE: BANKVEREIN COLN

Postscheck-Konto Nr. 1155.

KÖLN, den 23. Januar 1913.

Banque de Paris et de Pays Bas
Paris.

Wir bestätigen den Empfang Ihres Geehrten vom 22/ct
Sie avisieren uns damit Ihre Verfügung
M. 30000.— Check auf Dickmann & Co
von welcher wir wie üblich Vormerkung nahmen.
Hochachtungsvoll.

11

Von G. Mallmann & Co Bombach
Check Post
per Ihren Abgang
M 131.18 Effekten ..... M 6.4/Mk
unser Gut Schrift gemäß
M 500.— unserer Ziehung gemäß
angeb. mit Ihr. Schr. Check
Hochachtungsvoll

Bücherbesprechungen

MILLIONEN UND MILLIONÄRE. Wie die Riesenvermögen entstehen. Von Dr. Ernst Friedegg. Vita, Berlin 1914. 384 S., brosch. M. 4.—, geb. M 5.50.

In der Nationalökonomie der letzten Jahre zeigt sich ein immer größeres Interesse auch an der modernen Reichtumsbildung, der Wehrbeitrag hat diese Bewegung noch weiter gesteigert und die reichen Leute müssen sich, zu den sonstigen Schattenseiten ihres Daseins, auch noch gefallen lassen, gründlich durchleuchtet zu werden. Zur Bewunderung vor den individuellen und assoziativen Geldmächten (die historische Nationalökonomie neigte darin zu Heroenkultus) gesellt sich aber heute die Kritik, die Prüfung auf die soziale Bedeutung hin. In den Aufsätzen von Dr. Friedegg, die ursprünglich wohl Feuilletons gewesen sind, die aber gut orientieren und der Kenntnis von Intimitäten nicht entbehren, zieht eine lange Reihe von historischen und modernen Geldfürsten an uns vorüber, in einer Darstellung, die zwar nicht wissenschaftlichen, aber doch wohl populären Zwecken zu genügen vermag. Die Geschichte der Welser, der Fugger und der Rothschilds ist ja bekannt, umso mehr interessiert das Entstehen der modernen großen Vermögen und nicht einmal so sehr der amerikanischen, mit denen man ja vertraut ist, sondern mehr der deutschen. Man wird sich gerne erzählen lassen, wie die Mendelssohn, die Siemens, die Bleichröder zu dem geworden sind, was sie sind, man lernt die industriellen, sowie die finanzpolitischen Ursprünge vieler bedeutender Namen unseres öffentlichen Lebens kennen, in die Familiengeschichte der Warenhäuser, die der Verlags- und Zeitungshäuser wird man eingeführt; man spürt aber auch wie mancher große, moderne Besitz schon in seine Dissociationsperiode eingetreten ist; besonders zu rühmen sind die individuellen Porträts unserer großen Bankiers. Die Inventarisierung der Vermögen der Fürstenhäuser von den Magnaten bis zu den Majestäten ist im Jahr der Wehrsteuer ganz reizvoll. Hübsch ist auch die Feststellung, daß sich Dr. Rathenau, der Aufsichtsrathenau, und Löwe um Reinhardts Deutsches Theater durch Deckung aller Defizite verdient machen. Es ist nur schade, daß Dr. Friedeggs Aufsätze sich ganz ungeordnet, in vollkommener Systemlosigkeit darbieten. Auf historische Folge und räumliche Gliederung ist ganz Verzicht geleistet. Kreuz und quer gehts durch die Zeitalter und Wirtschaftsepochen, das Buch geht darum durchaus des Vorteils verloren, auch eine nationalökonomische Entwicklung des Vermögensaufhäufungen zeigen zu können, der sozialhistorische Unterbau, die Gunst und Ungunst der Zeiten, ist dadurch vollkommen verwischt und verdorben.

Z.

Prof. *Alberto de Beaux*, ITALIENISCHE HANDELSKORRESPONDENZ FÜR ANFÄNGER (Briefsteller für Kaufleute I, 4). G. J. Göschen, zweite Auflage. Berlin und Leipzig 1913. Preis: Kartoniert M 1.80.

Gleich den Neuauflagen der entsprechenden französischen und englischen Ausgaben aus derselben Sammlung hat dieses Werk in seiner neuen Form wesentliche Verbesserungen erfahren. So sind nach dem Muster der französischen Ausgabe die zur Einführung dienenden allgemeinen Erläuterungen und Briefformeln gesichtet, vermehrt und umgestaltet worden, auch haben die Briefe eine Erweiterung erhalten.

Die gute und übersichtliche Auswahl des Stoffes und eine weise Beschränkung auf das Notwendige machen das Buch wohl geeignet, dem Unterrichte an Handelsschulen, an denen dem Italienischen gewöhnlich nicht sehr viel Zeit eingeräumt werden kann, zu dienen.

Es kann ja nie Aufgabe der Schule sein, fertige Korrespondenten heranbilden zu wollen, dazu sind die Anforderungen, welche in der Praxis an den Schüler herantreten, viel zu vielseitig. Wohl aber kann sie ihm eine gute Grundlage geben, auf der er sich dann selbst weiter helfen kann, und diesem Zwecke entspricht auch das vorliegende Werkchen.

Hallier.

M. Haessner, MAROKKOS HANDELSBEZIEHUNGEN SEIT 1905 MIT BESONDERER BERÜCKSICHTIGUNG DEUTSCHLANDS. Verlag Franz Siemenroth, Berlin 1912. 224 S. Preis M 4.50.

Der Verfasser gibt eine umfassende Übersicht der wirtschaftlichen Entwicklung Marokkos, wobei er die Ereignisse der letzten Jahre und den Anteil Deutschlands in den

Vordergrund seiner Ausführungen stellt. Dann wendet sich die Darstellung dem Handel zu. Auf ungefähr 100 Seiten werden die einzelnen Produkte und der Anteil der vier wichtigsten Nationen (Frankreich, Großbritannien, Deutschland, Spanien) eingehend gewürdigt. Den Abschluß bildet eine Übersicht des Verkehr- und Finanzwesens von Marokko und ein kurzer Anhang, der neben anderem den deutschen Handelsvertrag mit Marokko und das deutsch-französische Marokkoabkommen enthält. Das Buch wird jedem deutschen Kaufmann schätzenswerte Dienste leisten können.

Joh. Riedel.

MEYERS DEUTSCHER STÄDTEATLAS. 50 Stadtpläne mit 34 Umgebungskarten, vielen Nebenplänen und vollständigen Straßenverzeichnissen. Herausgegeben von Kartograph *P. Krauß* und Dr. *E. Uetrecht*. In Leinen gebunden M 8.—. Verlag des Bibliographischen Instituts in Leipzig und Wien.

Der Atlas bringt die Pläne der 50 deutschen Großstädte auf Grund amtlicher Unterlagen in der bekannten vorzüglichen Darstellung des bibliographischen Instituts. Das jedem Plane beigegebene ausführliche Straßenverzeichnis ermöglicht mit Hilfe einer Quadrateinteilung eine außerordentlich schnelle und leichte Orientierung. Gerade für Kaufleute, insbesondere für Reisende, für Versandgeschäfte, Spediteure, ferner für Hotels und Auskunftsstellen, dürfte der Atlas ein vollkommenes Hilfsmittel sein, ein Nachschlagewerk, das sich in den Kontoren bald einbürgern wird.

Alexander Kochs HANDBUCH NEUZEITLICHER WOHNUNGSKULTUR. Band Herrenzimmer. Mit über 250 Abbildungen. Geb. M 16.—, in weißem Geschenkband (Orig.-Jap.) M 20.—. Al. Koch, Darmstadt.

Der Band bietet eine Mustersammlung schöner und praktischer Herrenzimmermöbel, und zwar nicht nur als Einzelstücke dargestellt, sondern in der Hauptsache in gediegener Raumanordnung. Besonders sei aufmerksam gemacht auf die geschmackvollen Einrichtungen von Bureaux, Sitzungszimmern und Privatkontoren. *Schröter.*

MEYERS ORTS- UND VERKEHRS-LEXIKON DES DEUTSCHEN REICHS. Fünfte vollständig neubearbeitete und vermehrte Auflage. Auf Grund amtlicher Unterlagen von Reichs-, Landes- und Gemeindebehörden herausgegeben von Dr. *E. Uetrecht*. Mehr als 210000 Artikel und Verweiweisungen mit 52 Stadtplänen, 19 Umgebungs- und Übersichtskarten sowie einer Verkehrskarte und vielen statistischen Beilagen (2 Bände in Leinen gebunden zu je M 18.—). Band II. Verlag des Bibliographischen Instituts in Leipzig und Wien.

Der soeben erschienene zweite (und Schluß-) Band von „Meyers Orts- und Verkehrs-Lexikon" ist fast noch umfangreicher als der vor einiger Zeit ausgegebene Band I. Wir haben gelegentlich des Erscheinens dieses Bandes bereits ausführlich das Werk besprochen, so daß sich eine umfangreiche Kritik diesmal erübrigt. Was wir seinerzeit von dem I. Band zu seinem Lobe sagten (Jahrgang VI, Heft 10), das trifft in vollem Maße auch für den II. zu. Auch er wird jedem, der irgendwie an Handel und Industrie interessiert ist, unentbehrlich sein. *Ss.*

Bibliographie

Bartling, K.: HANDELS- UND VERKEHRS-GEOGRAPHIE zum Gebrauch in Handels- und Fortbildungsschulen und verwandten Lehranstalten. Kleine Ausgabe (154 S.) gr. 8°. Leipzig, List und v. Bressensdorf 1914. Kart. 1.75.

Dove, K.: METHODISCHE EINFÜHRUNG IN DIE ALLGEMEINE WIRTSCHAFTSGEOGRAPHIE. 51 Seiten. gr. 8°. Jena, G. Fischer 1914. M 2 —. Inhalt: I. Unterschied zwischen Wirtschaftsgeographie und der Nationalökonomie. Die Arbeitsweise der Wirtschaftsgeographie; die geographische Statistik. II. Geographie d Gütererzeugung. Beeinflussung des Handels durch geogr. Wirkungen. III. Geographische Grundlagen des Landverkehrs. Geographische Grundlagen des Verkehrs auf den Gewässern des Binnenlandes. Leistungsfähigkeit von Wegen. Der Seeverkehr, Luftverkehr, Postverkehr, Lokalverkehr.

HEIMAT- UND WIRTSCHATSKUNDE FÜR RHEINLAND UND WESTFALEN. Im Auftrage des Vereins zur Förderung des kfm Fortbildungsschulwesens in Rheinland und Westfalen unter Mitwirkung zahlreicher Fachmänner in 2 Bänden herausgegeben von *Otto Brandt* und *Otto Most*. (XI, 648 und XV, 336 S.) gr. 8°. Essen, G. D. Baedeker 1914. Geb M 8 —. Inhaltsverzeichnis: [I. (allgemeiner) Teil]. I. Die Natur als Grundlage des Wirtschaftslebens. Von M. Eckert. II. Geschichte. Von Dr. Otto Redlich und O. Most. III. Volkskundliches. Von A. Wrede. IV. Die Bevölkerung. Von O. Most. V. Das wirtschaftliche Leben. Von demselben. VI. Weitere wirtschaftliche und soziale Angelegenheiten. VII. Die Behördenorganisation. VIII. Das kommunale Finanzwesen. IX. Kunst, Wissenschaft und Bildung. [II. (besonderer) Teil.] A. Die Landwirtschaft. B. Das Handwerk. C. Das Großgewerbe (die Industrie). I. Die Berg- und Hüttenindustrie. II. Die Industrie der Steine und Erden. III. Die Kleineisen- und Metallwarenindustrie. IV. Die Maschinenindustrie. V. Die chemische Industrie. VI. Die Industrieen der forstwirtschaftl. Nebenprodukte, Leuchtstoffe, Fette, Öle und Firnisse. VII. Die Textilindustrie. VIII. Die Papierindustrie. IX. Die Lederindustrie und die Industrie lederartiger Stoffe. X. Die Industrien der Holz- und Schnitzstoffe. XI. Die Industrien der Nahrungs- und Genußmittel. XII. Die Bekleidungs- u. Reinigungsgewerbe. XIII. Das Baugewerbe. D. Der Handel und die künstlerischen Gewerbe. I. Das Handelsgewerbe. II. Gast- und Schankwirtschaft. III. Geld-, Bank- und Börsenwesen. IV. Das Versicherungsgewerbe. V. Die polygraphischen Gewerbe. VI. Das Kunstgewerbe. VII. Theater, Musik und Schaustellungen (als Gewerbe). E. Das Verkehrswesen. [III. (statistischer) Teil.] I. Bevölkerungsstatistik. II. Landwirtschaft. III. Gewerbe. IV. Arbeitsverhältnisse. V. Verkehr. VI. Geld- und Kreditwesen. VII. Preise. VIII. Finanz- u. Steuerwesen. IX. Unterrichtswesen. X. Volksvertretungen. Register.

Jacot, Arth.: SCHWEIZERISCHES ORTS-LEXIKON mit Kartenwerk. 26 000 Orte. Nach amtl. Quellen bearbeitet. 4. Aufl. des Post-Taschenatlas. Taschen-Ausg. (XXXII, 476 S. mit 7 Karten.) gr. 8°. Aarau, E. E. Meyer 1913. Gebunden M 6.40; Kontorausgabe M 8.40.

Meile, Dr. Wilh.: DIE SCHWEIZ AUF DEN WELTAUSSTELLUNGEN. (Schweiz. Wirtschafts-Studien. Hrg. von H. Schorer, M 2.—) (IV, 183 S.) 8°. Zürich, Art. Inst. Orell Füssli 1914. Fr. 4.—. I. Administration und Technik der Schweiz in der Teilnahme an den Weltausstellungen. II. Ausstellungsobjekte. III. Folgen der Weltausstellungen. IV. Strömungen der öffentlichen Meinung in Ausstellungsfragen.

(Besprechung vorbehalten)

Alle eingesandten Bücher werden an dieser Stelle mit ihrem vollen Titel bibliographisch und mit Inhaltsangabe angezeigt. Ein Anspruch auf Besprechung wird durch die Einsendung nicht erworben. Rücksendung kann nicht erfolgen.

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 3 JUNI 1914

Sir Josiah Child u. der Kampf um das indische Handelsmonopol.

Ein Beitrag zur Geschichte der East India Company

Von Ludwig W. Schmidt, London

DAS große Londoner Feuer hatte die Bureaus der East India Company verschont, und der große Neubau späterer Jahre war daher zur Zeit der größten äußerlichen Blüte dieser Gesellschaft zunächst um etwa hundert Jahre aufgeschoben worden. Wenn aber auch so das Haus, von welchem aus die größte Handelsgesellschaft des 17. Jahrhunderts ihre Geschäfte in Indien leitete, vor der Zerstörung, die einen großen Teil des übrigen Londons befallen hatte, bewahrt geblieben war, so hatte die East India Company selbst doch die Höhe ihres individuellen Einflusses erreicht, und die sogenannte „alte" Companie ging langsam ihrem Ende entgegen, um einem neuen Unternehmen Platz zu machen, in dem man nichts mehr von den Männern wissen wollte, die indirekt die Größe aber auch den Fall der ersten Gesellschaft herbeigeführt hatten. Die erste East India Company war auf Grund einer königlichen Charter, die von der Königin Elisabeth gegeben worden war, in das Leben gerufen worden. Sie war gegründet worden, teilweise um der Fabrikation Englands einen neuen Markt zu erschließen, teilweise auch, um dem Vordringen der Holländer in diesem Teile der Welt in politischer und wirtschaftlicher Beziehung Halt zu gebieten. Keine der damals in England unter einem königlichen Handelsmonopol arbeitenden Gesellschaften hat vielleicht innerhalb einer kurzen Zeit einen so bedeutenden finanziellen Erfolg gehabt wie die East India Company. Sie war die einzige große Handelsgesellschaft in England, die, nach damaligen Verhältnissen beurteilt, eine wirklich brauchbare, große Überseeflotte besaß. Sie besaß Faktoreien und Forts in vielen Gegenden Indiens und führte für eine geraume Zeit einen Krieg gegen die holländische Ostindische Handelsgesellschaft, die sie mit Erfolg von dem eigentlichen indischem Festlande fernhielt, wenn sie auch nicht verhindern konnte, daß die Holländer sich auf den indischen Inseln festsetzten, die sie ja auch heute noch zum Teile innehaben.

Bei einer Betrachtung der Entwicklung der ersten dieser außergewöhnlichen Gesellschaften, die unter dem Namen East India Company bestanden haben, aus der sich schließlich die East India Company entwickelte, der England das Kaiserreich Indien zu danken hat, und bei Beurteilung der enormen wirtschaftlichen Erfolge, die sie innerhalb so kurzer Zeit hatte, müssen drei Dinge ganz besonders im Auge behalten werden. Das erste ist, daß die Gesellschaft ein ausschließliches Handelsmonopol zwischen England und Indien hatte. Keine andere englische Gesellschaft und kein individueller Kaufmann waren berechtigt, Schiffe nach Indien zu senden, und die Gesellschaft mußte daher ganz selbstverständlich das ganze, damals sehr bedeutende Geschäft in die Hand bekommen. Indien kaufte von England Stoffe, Industriegüter, Waren aus Sheffield und Bristol und es empfing dafür durch die Vermittlung der Gesellschaft Seide, Spezereien und das damals absolut neue Getränk Tee. Bis in die Mitte des 17. Jahrhunderts war Kaffee das Getränk der feinen Welt gewesen, das in den Kaffeehäusern und bei privaten Besuchen getrunken wurde. Die East India Company brachte zum ersten Male die Delikatesse Tee nach England und sie sorgte dafür, daß in dem kurzen Zeitraum von etwa zehn Jahren die Teelieferung in England so groß war, daß Tee schon ein Getränk für die Mittelklasse, ein angenehmes Objekt der Besteuerung wurde. Ohne Zweifel können solche bedeutenden Resultate nicht ohne bedeutende Anstrengungen von seiten der Gesellschaft und ihrer Leiter erzielt worden sein. Es war daher sicher zweitens für die Gesellschaft

von großem Nutzen, daß sie ihre ersten Schritte in einer Zeit unternahm, wo trotz innerer Schwierigkeiten und Kämpfe die politische Macht Englands nach außen bereits fest stand und wo es in der Lage war, seinen Händlern wenigstens in europäischen Gewässern vollen Schutz zu gewähren. Drittens aber fand die East India Company gerade in dieser Zeit, die für ihre Entwicklung von so großer Bedeutung sein mußte, einen Mann, der nach seiner ganzen Art ausnehmend für den Posten, den er bekleidete, geeignet war, einen Geschäftsmann, der auch unter heutigen Umständen wahrscheinlich die höchsten Höhen erklommen hätte, und der neben allerdings wahrscheinlich nicht ganz einwandfreien Moralbegriffen, die aber mit dem allgemeinen moralischen Niveau jener Zeit wohl entschuldbar sind, gleichzeitig einen weiten Blick und fortgeschrittene politisch-wirtschaftliche Anschauungen verband, die ihn wahrscheinlich zum größten Finanzmanne Englands seiner Zeit gemacht haben. Dieser Mann war Josiah Child.

Josiah Child war es, der die erste East India Company auf ihre höchste Höhe führte, es war allerdings auch derselbe Mann, der infolge seiner gewalttätigen Veranlagung Hauptanlaß zu der politischen Bewegung gab, die schließlich seinen Sturz und eine Reform der Organisation der Gesellschaft zur Folge hatte. Die ganze Geschichte dieser Periode der wirtschaftlichen und finanziellen Entwicklung der East India Company ist in ihren Einzelheiten dem so ähnlich, was sich heute zum Beispiel in den Vereinigten Staaten abspielt, daß man bei ihrem Studium unwillkürlich vor die Frage gestellt wird, ob tatsächlich noch etwas neu in dieser Welt sein kann, oder ob nicht wirklich „alles schon einmal dagewesen" ist. Es soll hier versucht werden, diese kurze Periode der handelswirtschaftlichen Geschichte Englands in einer neuzeitlichen Auffassung zu schildern.

Die East India Company hatte bis zur Mitte des Jahrhunderts keine allzu großen Fortschritte gemacht. Das tatsächlich unterschriebene Kapital von £ 370000 war allerdings für damalige Verhältnisse recht bedeutend, es genügte aber nicht, um große Entwicklungen möglich zu machen, und es fehlte an Mitteln, um die Erschließung der neuen Märkte erfolgreich fortzusetzen, zumal der Krieg mit den Holländern die Kasse der Gesellschaft bedenklich erleichtert hatte. Die Folge davon war, daß die Aktien der Gesellschaft niedrig standen und weit unter hundert zu haben waren. Langsam hatten sich daher die ersten Gründer der Gesellschaft aus dieser zurückgezogen, und die Aktien hatten von denen, die in ihr verbleiben wollten, aufgekauft werden müssen, um weitere Rückschläge im Preise zu vermeiden. Beim Beginn der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts hatte es sich daher ganz von selbst gegeben, daß die Zahl der Aktionäre auf eine verhältnismäßig kleine Gruppe von Londoner Kaufleuten zurückgegangen war und daß innerhalb dieser Gruppe noch eine kleinere Gruppe von einigen 10—15 Männern bestand, die auf sich ein Drittel der ganzen Abstimmungskraft der Aktionäre vereinigten, so daß sie tatsächlich die Kontrolle der Gesellschaft in ihrer Hand hielten. In diesen engeren Kreis gelangte nunmehr nach einer Anzahl von glücklichen Spekulationen, die sich vorwiegend auf dem damals sehr einträglichen Gebiet der Armeelieferung bewegten, Josiah Child. Child hatte sich von kleinen Anfängen emporgearbeitet. Er war ein nicht immer skrupelloser Spekulant gewesen, aber er hatte eine enorme Geschicklichkeit für alle kaufmännischen Angelegenheiten, und er besaß vor allen Dingen den weiten Blick, der für die Leitung eines solchen Unternehmens notwendig war. Sein Einfluß und sein Können machten sich bald in der Gesellschaft fühlbar, nachdem er aus der Reihe der größeren Aktionäre herausgetreten und in das sogenannte Komitee übergegangen war, das damals die Schicksale der Gesellschaft leitete. Dieses Komitee bestand genau genommen damals nur aus zwei Leuten, deren Einfluß die ganze Gesellschaft beherrschte. Es waren zwei Citykaufleute wie Child, mit Namen Sir Samuel Barnardistone und Thomas Papillon. Beides tüchtige Geschäftsleute, jedoch nur von mittelmäßigem Ausblick und in keiner Weise der Energie Childs gewachsen. Es dauerte nicht lange, und Child hatte seine beiden Kollegen an die Wand gedrückt. Er wurde hierbei von der sichtbaren Prosperität der Gesellschaft unterstützt, deren Aktien schnell nach seinem Eintritt zu steigen begannen und, nachdem sie zwei-, drei- und vierhundert erreicht hatten, einmal sogar bis fünfhundert in die Höhe gingen. Child kannte seine Zeit und er kannte seine Leute. Nachdem er einmal fest in seinem Direktorstuhle saß, begann er sofort alle Posten in der Gesellschaft mit Leuten zu füllen, die ihm zuverlässig ergeben waren und auf deren Unterstützung er rechnen konnte. Sein Bruder, der schon in Indien war, wurde Gouverneur daselbst, seine Freunde nahmen hohe Stellungen innerhalb der Gesellschaft in London ein, und es dauerte nicht lange, bis die früheren Komiteemitglieder mit Erstaunen sahen, daß der neue Direktor, den sie selber in diesen Posten gerufen hatten, auf dem besten Wege war, sich zum wirklichen Herren der Gesellschaft zu machen, nachdem er es dem Titel nach bereits war.

Es scheint übrigens, daß Child kaum allein daran gedacht hat, sich selber eine große Stellung zu machen. Er gehörte zu jenen Leuten, die, wenn sie einmal sich einer großen Idee ergeben, von dieser besessen werden, bis die Idee sie treibt, während sie zu treiben glauben. Es scheint, daß ihm die Größe der East India Company vor seine eigene Machtstellung ging, denn er hat diese, als es sich darum handelte, das Unternehmen gegenüber der allgemeinen Unzufriedenheit der übrigen kaufmännischen Welt Englands, die sich immer mehr in eine Animosität

gegen ihn selber verwandelte, ohne weiteres geräumt und ist damit zufrieden gewesen, die Schicksale der Gesellschaft aus dem Hintergrunde weiter zu lenken.

Solange, wie es die Entwicklung der Gesellschaft verlangte, hatte sich Child, getreu der von seinen Mitdirektoren eingeschlagenen Politik, auf Seiten der damaligen Liberalen, der Whigs, gehalten. Es scheint, daß er dabei lediglich die Interessen der Gesellschaft, der er vorstand, im Auge gehabt hat, denn er war später ebenso bereit, auf die Seite des Hofes überzutreten, wie er die Liberalen unterstützt hatte. Bestechungen von Beamten waren damals an der Tagesordnung, und weder Minister noch der König haben sich von solchen kleinen Geschenken, die die Freundschaft erhalten sollten, frei halten können. Man kann Child kaum einen Vorwurf machen, wenn er das große und allgemein so beliebte Mittel jener Zeit, mit den reichen Mitteln der East India Gesellschaft hinter sich, nicht verschmähte. Die Gesellschaft hatte für mehrere Jahre 20 und mehr Prozent Dividende bezahlt. Sie hatte Riesensummen auf Schuldverschreibungen zu sechs Prozent aufgenommen, und es fehlte nicht an Geld, und dieses Geld floß reichlich nach allen Seiten, wo irgend welcher Einfluß zu erwarten war. Der Friede mit dem Hofe wurde durch ein Geschenk an den König im Werte von £ 10000 erkauft. Der Bruder des Königs, der spätere König James II., erhielt dieselbe Summe. Maitressen, Freunde des Königs, und wer immer nur etwas Gutes im Interesse der Gesellschaft tun konnte, erhielt seinen Anteil von der allgemeinen Bestechung. Es gelang Child hiermit, sich den guten Willen der Krone zu sichern. Daß er hiermit, von seinem Standpunkte aus gesehen, recht gehandelt hat, wenn man auch vielleicht die Moralität des Unternehmens bezweifeln kann, haben seine Erfolge gezeigt. Inzwischen aber hatten sich innerhalb des Komitees der East India Company bedenkliche Differenzen entsponnen. Die alten Direktoren waren getreue Anhänger der Whigpartei. Sie sahen diese Schwenkung mit Unbehagen und sie waren unzufrieden mit dem Goldstrom, der in die Taschen des Hofes ging; Summen, die früher den Whigs zur Verfügung gestanden hatten. Sie machten dem Diktator Vorwürfe, und dieser benutzte eine sich bietende Gelegenheit, um beide aus dem Unternehmen hinauszudrängen, so daß er nunmehr tatsächlich der Alleindirektor war, neben dem das Komitee eine nur untergeordnete Rolle spielte.

Die erste East India Company hatte damit vielleicht ihre höchste Stelle erreicht. Die Handelsroute nach Indien gehörte ihr, sie allein hatte den ganzen riesigen Markt in der Hand, und es hing von ihr ab, welche Fabrikanten Englands nach Indien exportieren konnten. Child selber war der bestgehaßte und der am meisten begehrte Finanzmann Englands. Seine Tochter wurde Herzogin von Beaufort. Child, selber zum Baron ernannt, kaufte sich einen riesigen Landsitz in der Nähe Londons, der bald ebenso sehr eine Zentrale der ganzen Geschäftsführung der East India Company wurde, wie das Bureau der Gesellschaft selbst. Ja, man sagt, daß die wichtigsten Papiere der Gesellschaft in dem Privatschreibtische ihres Direktors gelegen hätten.

Aber diese Größe trug bereits den Keim zum kommenden Sturze in sich. Die wirtschaftliche Entwicklung Englands war über die Handelsmonopole hinausgewachsen. Die East India Gesellschaft war nicht mehr die einzige Handelsgesellschaft, die in der Lage war, Ostindienfahrer auszurüsten, und andere Londoner Kaufleute wünschten an dem Geschäfte teilzunehmen. Die Folge davon war, daß die East India Company einem energischen Angriffe in dem englischen Parlamente ausgesetzt war. Der Vorstoß war gut in Szene gesetzt, und die Hauptkämpfer auf beiden Seiten waren wohl geschult. Wie zu erwarten war, hatten die City und die große Zahl der Kaufleute, die den großen Finanzier bekämpften, eine bedeutende Überlegenheit im Parlamente. Child aber, der vielleicht seine Zeit besser kannte als seine Angreifer, hatte auf andere Weise vorgesorgt. Die Niederlage im Parlamente sah ihn besser gewappnet, als seine Gegner erwartet hatten. Und während sie jubelten, benutzte Child die Gelegenheit der Parlamentsferien, um seine Forderung nach einer Erneuerung des Monopols vor einem sorgfältig bestochenen Gerichtshofe durchzukämpfen. Er siegte, und die Charter wurde erneuert.

Die Frage der Handelsfreiheit nach Indien war damit nicht gelöst, sie war aufgeschoben aber nicht aufgehoben. Child wußte das selber ganz genau, und er versuchte es daher, die öffentliche Meinung durch eine Reihe von wirtschaftlichen Essays, die er in jener Zeit in der Ruhe seines Landhauses, trotz der enormen Arbeit, die er unbedingt getan haben muß, verfaßte, zu beinflussen. Diese Essays fanden große Beachtung, sie bieten auch heute noch dem Leser mancherlei Interessantes. Aber wie er für Jahre eine Periode des Glücks gehabt hatte, so folgte nunmehr eine Zeit dauernden Mißgeschicks. Das, was vielleicht am unvermutetsten sein konnte, trat ein. Eine Revolution fand statt, und an Stelle von James II. trat das Königspaar William und Mary of Orange. Die Whigs kamen wieder an das Ruder, und der Napoleon der englischen Finanz sah nunmehr, nachdem er für Jahre lediglich der Gegenstand der Karikatur und feindlicher Witze gewesen war, wieder eine organisierte, parlamentarische Opposition gegen sein Unternehmen.

Die Führung dieser Opposition lag in der Hand seines alten Mitdirektors Papillon, den er vor mehreren Jahren aus der Gesellschaft hinausgedrängt hatte, und wenn derselbe vielleicht auch nicht fähig gewesen war, die Gesellschaft zu einem zahlenden Unternehmen zu machen, so erwies er sich doch jetzt im Parlamente als ein energischerer Gegner, als Child wahrschein-

lich erwartet hatte, zumal bei dem reichen Kaufmann das Mittel der Bestechung fehlen mußte. Die Situation der Gesellschaft und ihres Direktors war gefährlich. Auf der einen Seite sah sie sich zu Hause einem feindlichen Parlamente gegenüber, während sie in Indien einen Krieg zu führen hatte, der nach allen Nachrichten, die von dort kamen, gegen die Gesellschaft ging. Der Bruder des Finanziers hatte sich als ein schlechter Verwaltungsbeamter erwiesen. Die hohen Ehren, welche die Krone infolge des Einflusses des Bruders über ihn ausgeschüttet hatte, waren ihm zu Kopf gestiegen, und er starb gerade noch zur Zeit, um seinen Bruder von der unangenehmen Tatsache zu befreien, ihn seines Postens entheben zu müssen. Child versuchte diesen Mißerfolg zu verdecken, indem er den Friedensschluß, den er mit dem indischen Herrscher machte, obgleich ungünstig für die Gesellschaft, durch die ihm ergebene englische Presse als einen ehrenvollen Frieden hinzustellen wußte. Aber schon damals gab es Mittel und Wege, sich Originale vonwichtigen Dokumenten zu verschaffen. Ein solches Dokument gelangte in die Hand der Konkurrenz und wurde wörtlich veröffentlicht. Die moralische Schlappe für Child war groß.

Inzwischen hatte sich nämlich die Angelegenheit von einem Kampf zwischen Child und dem Parlament in einen Kampf zwischen zwei East India Companies entwickelt. Es war unter der Führung einer Anzahl großer Cityleute eine Konkurrenzgesellschaft gegründet worden, deren einzige Spekulation zurzeit allerdings nur darauf hinauslief, daß es ihr gelingen werde, die Rechte der alten Gesellschaft, mit Child an der Spitze, umzustoßen. Die Konfusion an der Börse war groß. Die Papiere der alten Gesellschaft fielen um über fünfzig Prozent und waren schon nahe an Pari. Child selber muß um diese Zeit Unsummen verloren haben; aber er war nicht geschlagen. Er hatte das nominelle Recht auf seiner Seite und vor allen Dingen den Vorteil, daß die neue Company wahrscheinlich vielen guten Willen, aber keinen solchen Direktor hatte, wie er selber einer war. Er hatte den Mut, die Vorschläge des Parlamentes zu einer Lösung des Konfliktes abzulehnen und die Genugtuung, daß seine Politik schließlich den Erfolg hatte, daß er seine Gegner aushungerte und daß das Parlament aufgelöst wurde, ehe es dazu kam, irgendeinen Entschluß zu fassen.

Die so gewonnene Frist konnte aber keine lange sein, es war klar, daß die Gegnerschaft gegen die Gesellschaft von neuem beginnen würde, sobald das Parlament zusammentrat, und daß etwas geschehen mußte, wenn die Gesellschaft erhalten bleiben sollte. Es war ebenso klar, daß sich ein Teil der Opposition gegen die Gesellschaft nicht gegen das Unternehmen, sondern gegen die Person des ersten Direktors richtete, und Child war klug genug, seine Interessen denen der Gesellschaft hintanzustellen. Er resignierte daher als Direktor und zog sich, für die Welt wenigstens, auf sein Gut nach Wanstead zurück. Sein Platz wurde von einer weniger exponierten Persönlichkeit eingenommen, indem die Gesellschaft Sir Thomas Cook, einen nahen Verwandten des früheren Direktors, an die Spitze des Unternehmens rief. Wenn somit, äußerlich wenigstens, die unbeliebte Person des Finanzmannes aus der Leitung der Gesellschaft entfernt war, so blieb aber sein Einfluß. Cook war ein Schüler Childs, und vor allen Dingen wurden die Fäden zwischen Wanstead und der City nicht zerschnitten. Child leitete von dort aus die Arbeiten. Er war es auch sicher, der den großen Bestechungsplan in Anregung brachte, der schließlich zu einem Skandal auswuchs, der sich nach der Höhe der verausgabten Summen mit den größten finanziellen Bestechungsskandalen der neuesten Zeit messen konnte. Es gelang Sir Thomas Cook die Charter zu erneuern, aber das Schicksal der alten Gesellschaft war nichts destoweniger besiegelt. Das neu einkommende Parlament konnte die gute Gelegenheit, einigen Mitgliedern der unbeliebten Regierung den Boden heiß zu machen, nicht vorbeigehen lassen. Große Bestechungen waren verübt worden, große Enthüllungen wurden gemacht, und das Ende war eine Reorganisation der East India Company in eine Form, die sie mit geringen Änderungen bis zu ihrer schließlichen Auflösung und dem Übergange ihrer politischen und kommerziellen Rechte nach dem großen indischen Aufstande an die englische Krone beibehalten hat.

Normative Warenkunde

Von Benno Jaroslaw, Berlin

MAN kann die Warenkunde als eine „wertfreie", rein beschreibende Wissenschaft auffassen, die sich begnügt, auf der Grundlage aller tatsächlichen Bedürfnisse sämtliche tatsächlich vorhandenen Bedarfsgüter nach Quantität und Qualität als ein schlechthin Gegebenes, nicht weiter Diskutierbares zu schildern. Diese Warenkunde stünde auf dem gleichen erkenntnistheoretischen Boden wie die Privatwirtschaftslehre im Sinne von Weyermann und Schönitz, die sich auch darauf beschränkt, die wirklich im Wirtschaftsleben geltenden Motive des privaten Erwerbsunternehmens aufzudecken und die Wege zu beschreiben, auf denen der Unternehmer seine Absichten verwirklicht, ohne daß diese Wissenschaft die Frage aufwirft, wie weit denn jene Absichten verwirklicht werden können, ohne mit den Forderungen der Volkswohlfahrt und Volkskultur, ohne mit irgendwelchen ethischen Maximen überhaupt in Streit zu geraten.

Das Recht solcher wertfreien oder doch nach Wertfreiheit strebenden Schilderung des typischen Zustandes und der tatsächlichen Objekte des Warenhandels ist unbestritten; sie behält ihren

Wert gerade auch für diejenigen, die nun auf Grund des so gänzlich vorurteilsfrei ergründeten Materials reformierend und korrigierend einsetzen wollen, die also von der Warenwissenschaft zur Warenpolitik, von den Tatsachen zur Tat übergehen wollen.

Wenn hier neben dieser bisher fast ausschließlich gepflegten deskriptiven Warenkunde der Berücksichtigung der normativen Warenkunde das Wort geredet werden soll, so wird man angesichts der heutigen Strömung in der Wirtschaftswissenschaft an der Frage nicht vorbeigehen dürfen, wie weit eine solche Normenlehre des Bedarfs als Wissenschaft überhaupt möglich sei. Es muß ausgesprochen werden, daß sie als oberste Prämisse den Satz voranstellt: Alle Warenproduktion hat sich in Einklang zu setzen mit den Forderungen der Volkswohlfahrt. Es muß dann hinzugesetzt werden: erstens, daß dieser Satz wissenschaftlich überhaupt nicht bewiesen werden kann, und zweitens, daß die Klärung des Begriffes „Volkswohlfahrt", welche der wissenschaftlichen Sozialethik obliegt, dieser bisher keineswegs erschöpfend gelungen ist. Dieses bedingten Charakters aller Normenwissenschaft uns wohl bewußt bleibend, werden wir doch auf ihre Pflege nicht verzichten wollen. Wir werden uns damit trösten, daß auch die scheinbar völlig zweckfreie Wissenschaft schon bei der Auswahl ihres Arbeitsstoffes sich von dem Prinzip der „Bedeutung" leiten läßt, welches über das Gebiet der reinen Erkenntnis hinausgreift. Wir werden uns ferner erinnern, daß jedwede Denkbarkeit auf zunächst provisorischen und fragwürdigen Stützen beginnt, die erst allmählich beim Weiterbau gegen stärkere Pfeiler ausgewechselt werden, ohne daß deswegen der Oberbau Schaden leidet. Und schließlich ruht alles Bedingte auf einem Unbedingten, das nicht bewiesen werden kann, weil es nicht bewiesen zu werden braucht.

Die deskriptive Warenkunde antwortet auf die Frage: Welche Waren werden tatsächlich produziert? Die Warentechnologie im engeren Sinne antwortet auf die Frage: *Wie* werden sie produziert? Das Grundthema der normativen Warenkunde würde lauten: *welche* Waren sollen im Interesse eines geläuterten Konsums produziert werden, und weiterhin, welche Qualitäten und Quantitäten dieser Waren? Es leuchtet sofort die Verwandtschaft unserer Disziplin mit der praktischen Hygiene ein. Denn wenn auch bei der Auswahl der Bedarfsgüter eine ganze Reihe anderer Gesichtspunkte maßgebend sein könnte, z. B. der Grundsatz der Formgefälligkeit, der Materialgerechtheit, der Dauerhaftigkeit, so wird bei den meisten Waren des unmittelbaren Gebrauchs und Verbrauchs doch zunächst gefordert werden müssen, daß sie Leben und Gesundheit des Verbrauchers fördern und nicht schädigen. Und so könnte man meinen, daß die praktische Hygiene eigentlich bereits das Ganze der normativen Warenkunde mit enthalte. In der Tat befaßt sich die praktische Hygiene nicht nur mit den Regeln der gesundheitlichen *Führung* des Lebens durch physische Betätigung usw. (Aktivhygiene), sondern sie lehrt uns auch die *Mittel* dieses Lebens, die hygienischen richtigen Lebensmittel im weitesten Sinne des Wortes kennen. Die Lehrbücher der praktischen Hygiene behandeln, indem sie von den physiologischen Bedürfnissen des Individuums ausgehen, die Gegenstände, durch die z. B. das Bedürfnis nach Energiezufuhr, nach Bau- und Brennmaterial für den Organismus oder das Bedürfnis nach Wärmeisolation befriedigt wird, also Nahrung, Kleidung, Behausung, Heizung usw. Und sie begnügen sich keineswegs mit der bloßen Beschreibung der tatsächlich heute allgemein üblichen Bedarfsdeckung, sondern sie legen entsprechend ihrem Charakter als einer normativen Wissenschaft ihren Schwerpunkt auf Kritik und Besserungsvorschläge. Ernährungsreform, Kleidungsreform, Wohnungsreform, das alles sind Bestrebungen, die ihre Unterstützung und Berechtigung herleiten aus den Forschungsresultaten der praktischen Hygiene. Und zwar gilt dies nicht nur von den extremen, fast revolutionären Bestrebungen, die sich vielmehr häufig außerhalb der Wissenschaft, ja häufig in heftigen Gegensatz zur Wissenschaft stellen, nein, gerade die legitimierten Vertreter der Hygiene, die an unseren Hochschulen wirken und zumeist viel maßvollere Forderungen stellen, weil sie neben den speziell physiologischen Bedürfnissen auch dem Bedürfnis des Konsumenten nach Abwechslung, Gefälligkeit, Wohlgeschmack, und schließlich auch den volklichen, beruflichen, ständischen Unterschieden Rechnung tragen, — auch sie sind sich doch auf fast allen Gebieten des Verkehrs darin einig, daß nicht alles so ist, wie es sein sollte. Der Instinkt des Konsumenten sei entweder nicht maßgebend, oder er sei im Laufe der Zeit unter künstlich veränderter Umgebung allmählich abhanden gekommen. Die praktische Hygiene begnügt sich ferner nicht mit der negativen Kritik, sie stellt der realen Welt der tatsächlichen Bedarfsdeckung eine Idealwelt der hygienisch wünschenswerten Bedarfsdeckung gegenüber. Sie scheint also ganz in unserem Sinne „normative Warenkunde" zu sein.

In Wahrheit scheint sie es nur. Der Hygieniker hat vor seinem geistigen Auge das Idealbild des gesunden, normal funktionierenden menschlichen Körpers, und er fragt: Welches sind die geeigneten Mittel, diesem Idealbild die Wirklichkeit anzunähern? *Was diese Mittel kosten,* ob sie überhaupt für alle in genügender Menge zu beschaffen sind, und wie sie zu beschaffen sind, das geht den Hygieniker als solchen zunächst nichts an. Der praktizierende Arzt wird natürlich diese Rücksicht nie aus den Augen verlieren, aber die Wissenschaft als solche ist gewiß berechtigt, zunächst einmal die Frage zu stellen nach dem *denkbar* Besten und die Frage nach dem *möglichst* Besten zurückzustellen. Das

ist eine berechtigte Abstraktion und Isolation der Probleme, welche einer Normwissenschaft ebenso gestattet sein muß, wie den Tatsachenwissenschaften. So fragt z. B. auch der Erfinder zunächst nicht nach der allgemein praktischen Anwendungsmöglichkeit seiner Idee. Seine Aufgabe ist beendet, wenn er die prinzipielle Lösbarkeit eines technischen Problems erwiesen hat: Der Techniker und Kaufmann mögen dann späterhin die Wege suchen, auf denen die Neuerung praktisch im großen ausgeführt und dabei rentabel werden kann.

Ähnlich ist es mit der Hygiene, wenigstens mit der sogen. Individualhygiene. Ihre Fragestellung ist, wie z. B. *Rubner* immer betont, keine wirtschaftliche. Sie sucht das — natürlich individuell verschiedene — Ideal der besten Ernährung, Kleidung, Behausung, sie stellt also auch Normen auf, aber sie bekümmert sich nicht um den Grad der allgemeinen Durchführbarkeit. Will man also für die normative Warenkunde, wie sie uns vorschwebt, eine Ortsbestimmung haben, so könnte man sagen, sie gehöre in die Mitte zwischen der rein beschreibenden Warenkunde, die sich auf das Tatsächliche beschränkt, und der Individualhygiene, die eine ideale Bedarfsdeckung normiert. Die beschreibende Warenkunde sagt uns, was *ist;* die Hygiene sagt uns, was prinzipiell *sein soll;* die normative Warenkunde hätte uns zu sagen, was heute sein kann, was also *heute sein soll.* Um das beantworten zu können, ist nicht bloß eine Kenntnis der physiologischen Grundbedingungen des menschlichen Organismus nötig, sondern sowohl eine Vertrautheit mit den Funktionen des *sozialen* Organismus, als auch eine realpolitische Würdigung der wirtschaftlichen Realitäten und Bedingtheiten. Die Vertreter der *Sozialhygiene,* einer noch jungen Wissenschaft, tragen diese moderne Betrachtungsweise an die bisher rein individualhygienische Wissenschaft heran. Männer wie Grotjahn, Alfons Fischer, Kaup, Gottstein, Prausnitz, Dunbar u. a. arbeiten auf dem Grenzgebiete zwischen Gesundheits- und Wirtschaftswissenschaft. Die Hygiene, die sie lehren, ist nicht mehr die oben umrissene, reine ideale Normenlehre, sie ist schon eine Art Kompromiß zwischen „Sein" und „Sollen". Ja, einer von ihnen definiert geradezu Sozialhygiene als das Maß von Hygiene, das unter den heutigen sozialen Verhältnissen möglich und erreichbar ist. Die Sozialhygiene also, so könnte man jetzt schließen, füllt schon die Lücke aus, in die nach unserem Vorschlage die normative Warenkunde treten sollte.

Auch dies wäre ein Trugschluß. Denn es fehlt der Sozialhygiene — das wird von einigen ihrer Vertreter selbst zugegeben, und das schwächt ihren Einfluß auf das praktische Wirtschaftsleben in Warenproduktion und Warenhandel — es fehlt ihr an der intimen Kenntnis der Waren, die sie kritisiert und die sie verbessern will. Es fehlt ihr jeder Anhalt darüber, ob ein Produkt, das sie empfiehlt, überhaupt in genügender Menge zu beschaffen sei, ob eine Beschaffung im großen, wo sie möglich ist, nicht gleich die Kosten erheblich verteuern würde, wenn es etwa vorher nur als Nebenprodukt gewonnen war. Es fehlt ihr die Kenntnis der Eigenschaften des Rohmaterials, die Kenntnis der technischen Schwierigkeiten, es fehlt ihr wohl auch die Vertrautheit mit den psychologischen Eigentümlichkeiten des Konsumenten, bzw. Käufers. Es fehlt ihr schließlich und zusammenfassend der innige Konnex mit den Unternehmungen, die diejenigen Artikel herstellen oder vertreiben, welche sie reformieren will.

Es würde hier zu weit führen, den Ursachen dieses Mangels nachzugehen. Wir kämen da auf die persönlichen wie sachlichen Beziehungen zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, die gerade auf diesem Gebiete so sehr reformbedürftig sind. Es muß genügen, auf die Lücke selbst und damit auf einen Gegenstand handelswissenschaftlicher Betätigung hingewiesen zu haben, dessen Bearbeitung sowohl im Interesse des Handels wie der öffentlichen Wohlfahrt liegt. — Es wird häufig von Förderern der Volkswohlfahrt so dargestellt, als ob der Handelsstand allen Versuchen einer Veredelung der Lebensführung, einer höheren Geschmackslenkung, einer Regelung und Stätigung des Volksbedarfs seinem ganzen innersten Wesen nach feindlich gegenüberstehe; und umgekehrt glauben wiederum viele Kaufleute, daß Wohlfahrtsbestrebungen keinen anderen Zweck hätten, als den ohnehin schwer ringenden Erwerbsständen das Leben sauer zu machen. Beiden Auffassungen würde der Boden abgegraben, wenn diejenigen Lehranstalten, die den Bedürfnissen und Aufgaben des Handels dienen, bei der Forschung und bei dem Unterricht in der Warenkunde das bisher nur gelegentlich berücksichtigte normative Element schärfer heraushöben, wenn sie durch Entwicklung einer Normenlehre des Bedarfs die wissenschaftliche Unterlage schüfen für den letzten Endes einzigen Zweck alles Wirtschaftens, für *die vernünftige Befriedigung aller gesunden Bedürfnisse des Volkes.* — Die praktische Hygiene, deren Gegenstand das *Bedürfnis,* und die normative Warenkunde, deren Gegenstand der *Bedarf* ist, würden vereint einer im Sinne der Volkswohlfahrt arbeitenden Warenpolitik die Wege zu weisen haben, auf denen sich die ihrer Pflicht bewußten Produzenten, Händler- und Käuferverbände, unbeschadet sonstiger Gegensätze, zusammenfinden könnten.

Am Schluß eine vielleicht nicht überflüssige Anmerkung! Wir deuteten zu Anfang an, daß zwischen Wirtschaftswissenschaft und Wirtschaftspraxis gleichsam eine neue Grenzbereinigung stattgefunden habe, die Überschreitungen verhindern soll. So ist heute jede gelehrte Leistung, von der man irgendwelche Verkoppelung mit praktischen Wohlfahrtszwecken befürchtet, in vielen Kreisen arg in Mißkredit gekommen.

Waren es ja gerade die Forderungen der Hygiene und der Volkswirtschaftslehre, auf denen sich unsere soziale Gesetzgebung aufbaute, unter deren Lasten heute das Unternehmertum zweifellos schwerer zu tragen hat als früher. Es ist menschlich begreiflich, daß die gegenwärtig keineswegs auf Rosen gebettete Industrie vor zu schnellem Tempo warnt und das Bedürfnis ausspricht, „etwas zu verschnaufen". Und gewiß gibt es gerade vom Standpunkte der Volkswohlfahrt eine gewisse Grenze für Wohlfahrtsbestrebungen, die dann erreicht ist, wenn Unternehmungslust und Unternehmungskraft soweit sinken, daß die Volkswirtschaft nicht genügend Reserven zurücklegt. Es bleibe dahingestellt, ob diese Gefahr schon heute droht. Mit Nachdruck aber soll betont werden, daß die Wohlfahrtsbestrebungen, denen die normative Warenkunde zu dienen hätte, keineswegs eine wirtschaftliche Schwächung des Unternehmertums bedeuten. Das Interesse des Gemeinwohls an einer objektiven Feststellung derjenigen Bedarfsgüter, die vom Standpunkte der Hygiene, der Ästhetik, der Dauerhaftigkeit die wünschenswertesten sind, steht dem Interesse der Erwerbswirtschaft durchaus nicht entgegen. Es handelt sich um ein Produktions- bzw. ein Konsumtionsproblem, aber nicht um ein Problem der gerechten Verteilung. Die Untersuchung geht nicht dahin, wie viel oder wie wenig verdient werden soll, sondern, *woran verdient werden soll.* Die Fragen, welche die normative Warenkunde aufrollt, können, wenn sie nicht absichtlich zu Propagandazwecken mit anderen verquickt werden, einen durchaus neutralen und unpolitischen Charakter wahren: an ihrer Lösung haben Produzent wie Konsument, Unternehmer wie Arbeiter das gleiche Interesse.

Entstehung und Verwirklichung des Handelsschulgedankens im 18. und 19. Jahrhundert in Berlin

Von E. Nicklaus, Berlin

Aller Fortschritt entspringt meist der Initiative eines Mannes, der die interessierten und maßgebenden Kreise für seine Idee zu gewinnen versucht und damit den Weg zu ihrer Verwirklichung freilegt. Der Mann, der den Gedanken eines planmäßigen kaufmännischen Unterrichts in Berlin zuerst vertrat und verwirklichte, war der Prediger an der Dreifaltigkeitskirche, Julius Hecker. Er war im Jahre 1739 nach einer Probepredigt vom König von Wusterhausen nach Berlin berufen worden mit dem Auftrage, Prediger zu sein und sich der Jugend recht anzunehmen; „denn daran ist das meiste gelegen", und diesen Auftrag hat er in einer Weise erfüllt, die ihn in die Reihe der großen Pädagogen der Vergangenheit stellt. Schon in der bestehenden lateinischen und deutschen Schule führte er nach der realistischen Seite hin Reformen durch, indem er in der Lesestunde geschriebene Briefe und öfter die Berlinische Zeitung lesen ließ, wobei die Schüler mit Städten, Ländern und Weltteilen bekannt gemacht wurden. In der Schreibstunde wurde auch schon Anleitung gegeben, wie Briefe, Quittungen, Frachtbriefe usw. einzurichten sind. Im Rechnen sollten die Schüler nicht eine Menge ungewöhnlicher Exempel zusammenschreiben, sondern Rechnungen lernen, „welche im gemeinen Leben, in der Haushaltung, bei Ämtern und der Kaufmannschaft vorkommen; denn es ist ja bekannt, daß Kinder ein ganzes Buch von vielen hundert Exempeln zusammenschmieren, danach aber nicht imstande sind, eine gemeine Rechnung zu verfertigen. Der landesverderbliche Grundsatz: „Man muß es beim alten lassen", ist am wenigsten bei Schulen und Schuleinrichtungen zu dulden. Diesen Satz setzte H. einer seiner Schulschriften voran, in der er bedauerte, daß man sich bisher keine Mühe gegeben habe, Schulen einzurichten, die Handel und Gewerbe, der Land-, Stadt- und Haushaltung, dem Bauwesen und den Künsten dienen. Das liege daran, daß man alles nur für gelehrt halte, was aus den vier Fakultäten kommt. Die Gelehrten bilden sich ein, die Stützen der Gesellschaft zu sein und daß es außer ihnen keine Vernunft gebe. Es muß aber gesagt werden, daß diejenigen, die sich mit der edlen Handlung, der Verbesserung der Naturalien, der Vermehrung des Gewerbes, den mechanischen Künsten usw. beschäftigen, ein ebenso wichtiger Teil des gemeinen Wesens sind wie die Gelehrten. Für diese Beschäftigungen findet man höchstens in den Schreib- und Rechenschulen Unterweisung, die noch unter keiner Aufsicht stehen. Hecker weist eingehend nach, daß man alles erst durch mühsame Erfahrung, die notwendig ihre großen Unvollkommenheiten behalten muß, erlernen muß; denn woher käme es sonst, daß so wichtige Teile des gemeinen Wesens, im Vergleich, was sie in andern Ländern sind, noch so mangelhaft und unvollkommen bei uns aussehen, als daher, daß wir keine Schulen haben, die denen, die sich diesen Geschäften widmen, zu einer vernünftigen Anweisung dienen können. Bisher blieb man bei der Erfahrung der Vorgänger, stellte Versuche an, machte dann einzelne Anmerkungen, die man leichter und sicherer hätte beim Eintritt ins Geschäft zugrunde legen können. Vereinzelt war auch die Absicht vorhanden, in den Schulen diesem Mangel abzuhelfen, aber in Wirklichkeit war es nirgends dazugekommen; denn überall war aus den Schulprogrammen ersichtlich, daß man sich mehr auf das „Galante der Wissenschaften" als auf das Nutzbare einlasse.

Die Hindernisse, die Hecker zu überwinden

hatte, waren nicht gering und kamen von vielen Seiten, so daß er mißmutig von gewissen Nörglern, die die ganze Sache eine Spielerei nannten, sagte, manche Leute halten es für ihren Beruf, anderen nur Diffikultäten zu machen. Trotzdem ließ er sich durch nichts abschrecken, auch nicht durch die Erfahrungen des Pastors Semmler in Halle*); zielbewußt, wie er war, reichte er dem Oberkuratorium der Dreifaltigkeitskirche im Februar 1747 Vorschlag und Plan einer mathematisch-ökonomischen Realschule ein. Anfang Mai wurde der Plan durch Errichtung dieser Schule verwirklicht. In finanzieller Hinsicht war er zunächst auf die Unterstützung ihm wohlgesinnter Privatleute angewiesen, die ihm schriftlich kleinere und größere Beträge versprachen. Diese schriftlichen Versprechen aus dem Jahre 1747 habe ich noch zusammengebunden bei den alten Akten des heutigen Friedrich Wilhelms-Gymnasiums gefunden, und es ist interessant, daß die Liste die Spender in der Hauptsache sich nicht aus Kaufleuten zusammensetzte, sondern daß es meistens reiche Damen und vornehme Standespersonen waren, die Hecker bei seinem Werke unterstützten. Nach einigen Jahren wurde zur finanziellen Sicherstellung eine Geld- und Bücherlotterie eingeführt, „welche gar keine Nieten hatte". Aus der Bücherlotterie wurde bald eine Buchhandlung gebildet, die vom König privilegiert wurde, wie er auch die Schule, für die er sehr eingenommen war, auf einen Bericht hin mit Privilegien versah.

Am 4. Mai 1747 wurde die Schule gegründet. Es bestanden an der Dreifaltigkeitskirche die lateinische, die deutsche und die Realschule. Das waren nun nicht drei gesonderte Schulen mit geschlossenen Klassen, sondern die Realschule bestand aus einzelnen Klassen, die sowohl von Schülern der lateinischen wie der deutschen Schule besucht und je nach Bedarf gebildet und aufgelöst wurden. Aus dem folgenden Stundenplan, dem einzigen, welcher noch bei den Akten des Kaiser Wilhelms-Realgymnasiums zu finden ist, geht hervor, welche Klassen der Realschule im Winter-Semester 1749 bestanden haben.

Hiernach hat im Winter-Semester 1749 eine Handlungsklasse nicht bestanden*), die sonst mehrfach vorhanden war und fast immer zur öffentlichen Prüfung kam. Die Fächer und der zu behandelnde Stoff lassen das merkantilistische Zeitalter erraten, in dem auf alle Art die inländische Produktion gefördert wurde, welcher Idee selbst die Schule dienstbar gemacht wurde. So wurden die Schüler z. B. in der Geographie mit der Zucht der Maulbeerbäume und der Seidenraupe bekannt gemacht. Überhaupt erinnert der Geographieunterricht sehr an unsere heutige Wirtschaftsgeographie. Hecker sagte: Wir wollen uns nicht allzusehr an den üblichen Schlendrian halten und die Namen allermöglichen Orte und Provinzen an den Fingern herzählen. Der Hauptpunkt sollte sein, sorgfältig zu beobachten, was ein jedes Land vorzüglich an Naturalien besitzt, was für Professionen und Künste darin blühen, wo gute Fabriken und Manufakturen zu finden sind und wo man die besten Sorten von bekannten Waren antrifft. „Zugleich werden wir auf die Beschaffenheit der Flüsse sehen, ob sie schiffbar sind oder nicht, ob man sie durch Schleusen oder Kanäle schiffbar gemacht hat oder machen kann."

In der ökonomischen Klasse sollten die Hauptregeln erlernt werden, auf die eine gute Wirtschaft zu sehen hat. Die Schüler wurden mit allen Zweigen der Haus-, Stadt- und Landwirtschaft (Feldbau, Weinbau, Viehzucht, Obstbau usw.) bekannt gemacht. Die ökonomische Klasse war also eine landwirtschaftliche Schule im heutigen Sinne.

	Montag	Dienstag	Mittwoch
3—4	Die 1. Architekturklasse Die 1. geogr. Kl. Die 2. u. 3. historische Kl.	1. Briefklasse 2. Architekturkl. 1. Historische Kl. 2. u. 3. Geographie-Kl.	Conduiten-Kl. Physikalische Kl.
4—5	Die 1. Manufaktur-Kl. Kriegsbaukunst. Botanik. Die Zubereitungskl. im Rechnen, Schreiben.	Die 2. Manufaktur-Kl. Die ökonom. Kl. Buchhalten 2. Zeichenkl.	1. Mathem.-Kl. 2. Architektur-Kl.
5—6	Die 1. Manufaktur Kriegsbaukunst Botanik	2. Manufaktur-Kl. Buchhalten Die Ökonomie-Kl. 2. Zeichenkl.	Bergwerksklasse

Donnerstag, Freitag und Sonnabend entsprechen den drei ersten Tagen mit zwei Ausnahmen (2. Architektur und 2. u. 3. Geographie), die ich des Raumes wegen auf Dienstag übertragen habe.

*) Der Pastor Semmler in Halle hatte schon 1705 Vorschläge zur Errichtung einer mechanischen und mathematischen Schule bei der preuß. Regierung gemacht. Diese Vorschläge gelangten an das Kollegium des Gymnasiums und zur Klärung von Meinungsverschiedenheiten an die Kgl. Sozietät der Wissenschaften, die entschied, daß die Sache tunlich, ratsam und löblich sei. So wurde der Magister Semmler an das hochlöbliche Almosen-Kollegium gewiesen, welches zwar auch eine Geldkasse hat, die aber am meisten beschweret und das wenigste herzugeben vermögend ist. Damit war dem Vorschlage ein gutes Begräbnis erteilt.

*) Oder sie war auf den Vormittag gelegt.

Interessant ist die Manufaktur-, Kommerzien- und Handlungsklasse, in der ein klarer und und nützlicher Unterricht gegeben werden sollte von den Maßen, Münzen und Gewichten, von Wolle, Baumwolle, Seide usw. und von der bei der Kaufmannschaft üblichen Korrespondenz. Hierdurch sollten junge Leute vorbereitet werden, daß, wenn sie gebraucht wurden, sie nicht ein paar Jahre erst zur Aufwartung dienten, sondern in der Manufaktur und in der Handlung gleich Hand anlegen konnten. Wer z. B. den Lederhandel erlernen wollte, besuchte die Manufakturklasse gerade in dem Semester, in welchem dieser Geschäftszweig behandelt wurde. Es wurde unterrichtet von den Arten des Leders, von den Personen, welche es verarbeiten und bereiten, von der Güte, von dem Ein- und Verkauf usw. Man war imstande, den jungen Leuten 80—90 Proben von Leder in Natur zu zeigen.

So ungefähr hatte sich der Stifter die Real-Schule gedacht und im ersten Jahre durchgeführt. Mit gewissem Stolz sagte er in seinem Bericht, daß im ersten Jahre des Bestehens alle Bedenken zerstreut waren und die Schule ihren guten Fortgang nahm, so daß er den Wunsch hatte, die Handlungsklasse zu einer vollständigen Handlungsschule auszubauen, was ihm allerdings nicht gelang, trotzdem er gerade mit dem kaufmännischen Unterricht das meiste Glück hatte. Wohl aber wurde der kaufmännische Lehrplan mit den Jahren weiter ausgebaut und war wohl von 1760 an bis zur Mitte der 70er Jahre auf der Höhe. v. Einem, Inspektor an der Real-Schule, berichtet in dieser Zeit von dem Plan der Handlungsklasse folgendermaßen. Es wurde mit Unterscheidung von Haupt- und Nebenwissenschaften in folgenden Fächern unterrichtet: Warenkunde, Münzwissenschaft, Maß- und Gewichtskunde, Kaufmannsgeographie, Handlungsrecht, Warenzeichnungskunst, Manufaktur- und Fabrikenkenntnis, Anleitung zu Briefen, in der vor allem auf deutsche Schreibart gehalten und die kaufmännische Ausdrucksweise bekämpft wurde. Es wurden angefertigt Einkaufs- und Verkaufsbriefe, Wechsel- und Kommissionsbriefe, Kontrakte usw. Ferner kamen zur Behandlung Propre-, Kommissions- und Kompagniehandel, Wechselhandlung, Spedition, Kredit, Schuld, Zahlung, Zoll, Accise, handelsfähige Personen, Märkte, Börsen usw. Buchhalten: man teilte es ein in die einfache Buchhaltung, wozu nicht vielmehr gehört als Einnahme und Ausgabe richtig zu berechnen, und das italienische Buchhalten, „das Mühe und Geschicklichkeit erfordert". Gebucht wurde in folgende Bücher: Kassabuch, Memorial, Journal, Hauptbuch, Unkosten-, Monat- und Kalkulaturbuch, wobei auf die Art der Handlung Rücksicht genommen wurde. Dieser Stoff war auf mehrere Semester verteilt, wobei die Wechselhandlung scheinbar häufiger wiederkehrt. Die Art der Behandlung ist nur für die Korrespondenz in einem Bericht der 50er Jahre angegeben: sie geschah derart, daß der zu behandelnde Brief an die Tafel geschrieben wurde; darauf folgten eingehende Erklärungen und häusliche Reinschriften. Zwei Schüler mußten Sonnabend den Brief im verschlossenen Kouvert abgeben, welcher dann korrigiert und abermals besprochen wurde.

Bewundernswert ist die Art, wie der gesamte Unterricht auf der Anschauung basierte. Man wandte sich an vornehme Kaufleute, damit sie die Realschule in Stand setzen hülfen, daß man der Kaufmannschaft wie andern Ständen wohl vorbereitete junge Leute zuführen könne, „die in Handlungssachen nicht so rüde, unwissend und dumm wären." „Damit die zu allen Zeiten so hoch gestiegene und mit gutem Grund gepriesene Kaufmannschaft zu dem nur möglichen Flor gebracht werden könne", wurde ein Laden en miniature angelegt. Den Anfang machte die Seidenhandlung. Eine Musterkarte veranschaulichte die Sorten von Seidenzeugen, den Ort, wo, die Materien, woraus, die Art, wie sie verfertigt wurden, Farben und Breite. Im ganzen waren vorhanden 150 Sorten von Sammeten und Plüschen, von Damast und Taffeten, jedes in seinem Fach nach seiner Ordnung, mit weiß Papier umwickelt und mit Nummern bezeichnet. Auch Grundrisse wohleingerichteter Gebäude und Läden waren vorhanden. Regelmäßige Besuche von Fabriken und Betrieben unterstützten die Anschauung.

Schwieriger gestaltete sich die Beschaffung von Lehrkräften; sagte doch Basedow: „Jungens kriegt man wohl, wenn man nur erst Kerls hat." Für die Bergwerksklasse schickte Hecker einen Lehrer $^1/_2$ Jahr in die Bergwerke des Harzes. Die Lehrer für kaufmännische Klassen mußten längere Zeit in guten kaufmännischen Betrieben arbeiten, um den Betrieb und die Technik eingehend kennen zu lernen. Dabei passierte es denn oft, daß ausgebildete Lehrer, die zum großen Teil Kandidaten der Theologie waren, ihren Stab bald weitersetzten. So mußte z. B. um das Jahr 1760 die ökonomische Klasse zeitweise aus Mangel an Lehrern ausgesetzt werden.

Man muß sagen, daß Heckers Idee, die Einrichtung der Schule und die Durchführung der Pläne für diese Zeit etwas Großartiges bedeuten, so pädagogisch geleitet, so auf die Praxis zugeschnitten, daß man beinahe glaubt, eine heutige kaufmännische Schule vor sich zu haben. Der Plan für die Handlungsklasse, für die, wie für alle Realklassen, gute Allgemeinbildung Vorbedingung war, steht nicht hinter den Schulen der Gegenwart zurück. Die Warenkunde und Materialiensammlung übertrifft viele moderne Schulen. Bei Hecker hat es sich gezeigt, was eine Idee vermag, wenn sie eines Menschen innerstes Wesen erfaßt und durchdringt. Er war ein starkes pädagogisches Talent, begabt mit einem klaren Blick für die Bedürfnisse des praktischen Lebens, für die realen Fächer in gleicher Weise interessiert, wie für das Latein, dessen Wert er immer wieder betonte. Das Epochemachende

seiner Schöpfung waren die realen Klassen, nach denen die Schule ihren Namen erhielt. Diese Einrichtung hatte den Beifall der Vornehmsten und des Königs gefunden. Vornehme Standespersonen schickten ihre Kinder hin. Auch von auswärts kamen viele Schüler in diese Universalschule, die in allen drei Zweigen in ihrer Glanzzeit beinahe 1300 Schüler zählte. In einer Gedächtnisschrift sagt der Inspektor v. Einem: „Die Kirchen, die Gerichtshöfe, die Kriegsherren, die Kaufmannschaft stellen Männer auf, die ihre erlangte Geschicklichkeit dieser Schule verdanken und den Stifter derselben in der Asche verehren. Er gehört zu den Männern, die sich in diesem Jahrhundert um die Jugend verdient gemacht haben."

Die Schule hätte sich zu immer größerer Würde erhoben, wenn ihr nicht auch wie allem Menschenwerk Mängel angehaftet hätten. Solange der Geist Julius Heckers sie beseelte, blieb sie auf ihrer Höhe; als aber andere Männer an ihre Spitze traten (Silberschlag, A. Hecker) machten sich Mängel und Widerstände bemerkbar. Vor allem wurde von den Humanisten der Realschule Materialismus und kleinliche Nützlichkeitskrämerei vorgeworfen, und mit dem Erstarken des Humanismus ging die Schule zurück. Tatsächlich bot sie wohl auch ein Zuvielerlei: Anfang der 70er Jahre war sie noch auf der Höhe, aber bald darauf wurde der kaufmännische Unterricht allmählich weniger. 1797 wurde aus der Lateinschule das heutige Friedrich Wilhelms-Gymnasium. Von da an war die Realschule nur noch Anhängsel; aus der Realschule entwickelte sich später das heutige Kaiser Wilhelm-Realgymnasium. Die letzten Spuren der Heckerschen Idee habe ich gefunden in den Programmen von 1813, wonach 2 Stunden Landwirtschaft in der 1. und 2. Klasse wie auch im Gymnasium erteilt wurden, 1816 Handlungsklasse mit 2 Stunden Buchhalten und 1819 Buchhalten und kaufmännische Geographie in einer Klasse wöchentlich 2 Stunden,

Die Überzeugung von der Notwendigkeit kaufmännischen Unterrichts war am Ausgang des 18. Jahrhunderts doch zu sehr verbreitet, als daß man sich mit dem allmählichen Abbau der kaufmännnischen Fächer in der Hecker-Realschule in Berlin abgefunden hätte; waren doch in Hamburg 1768, Wien 1770, Magdeburg 1778 und Stuttgart 1779 Handelsschulen gegründet worden. Wiederum war es eine Persönlichkeit, die es endlich durchsetzte, daß Berlin eine Handelsschule erhielt. Das war Johann Michael Friedrich Schulz. Er war von 1765—71 Schüler der Realschule in Berlin gewesen, besuchte darauf die Universität und kam als Lehrer an das Philantropin in Dessau; hier hatte er schon ein „italienisch-buchhälterisches Methodenbuch" geschrieben und sich als Kaufmannslehrer gut eingeführt. Von Dessau aus knüpfte er Unterhandlungen mit der Berliner Kaufmannschaft an, die längst für eine Handelsschule interessiert war. Die Verhandlungen führten zum Ziel, und Schulz gründete im Mai 1791 in Berlin eine Handelsschule. Er hatte gebeten, seine kaufmännischen Kenntnisse in einer öffentlichen Prüfung nachweisen zu dürfen. Die Prüfung wurde am 4. Mai 1791 von einigen dazu bestimmten Kaufherren abgehalten und fiel überaus günstig aus. Man war aufs höchste erstaunt, wie ein Gelehrter so gründliche kaufmännische Kenntnisse sammeln könne. Mit Übereinstimmung der Kaufmannschaft war die Handelsschule von unten auf als Fachschule mit Betonung der Allgemeinbildung organisiert. Den Gedanken, etwa bloß fertige Kaufleute abrichten zu wollen, wies Schulz weit von sich, vielmehr war es seine Absicht, durch gute Allgemeinbildung und gute Fachbildung einen Korpsgeist der Kaufleute wie in England zu erzeugen. Demgemäß war die Handelsschule eine höhere Bürgerschule und dem Oberschulkollegium unterstellt. Die Schülerzahl betrug anfangs 7 und stieg in wenigen Monaten auf 60, später auf 80, die in mehrere Klassen eingeteilt waren, von denen keine über 20 Schüler haben sollte. Auch hier bestand nicht das geschlossene Klassensystem wie in unsern heutigen Schulen, sondern es konnte ein Schüler z. B. der 1. Deutschklasse und der 2. oder 3. Geographieklasse angehören. Im Unterricht sollte von Anfang an das Kaufmännische möglichst betont werden, weswegen der Direktor öfter darauf hinwies, die Schüler möchten nicht erst in späteren Jahren seine Schule besuchen, sie wären dann zu ungleich vorbereitet. Es wurden folgende Fächer erteilt: Deutsch, Latein, Französisch, Rechnen, Geschichte, Geographie, Buchhalten und als Nebenwissenschaften Mathematik, Naturgeschichte, Physik, Chemie, Logik und Moral. In der Geschichte wurde besonders Geschichte des Handels und der Schiffahrt und Statistik berücksichtigt. Im deutschen Unterricht erhielten die Schüler Anleitung zum Briefschreiben; großes Gewicht wurde auf den mündlichen Vortrag gelegt, wollte doch Schulz die Eleven seiner Anstalt, die mit 14—16 Jahren die Schule verließen, soweit bringen, daß sie in öffentlichen Gildeversammlungen zusammenhängende Reden aus dem Stegreif halten konnten. An die Geographie wurde Warenkunde, Technologie (Manufaktur- und Fabrikenkunde) und etwas bürgerliche Rechtskunde angeschlossen*). Der Rechenunterricht erhielt von unten auf den Charakter des kaufmännischen Rechnens; er wurde gewissermaßen als Mittelpunkt betrachtet, um den sich andere Gebiete konzentrierten, z. B. Maß- und Gewichtskunde, Warenkunde, Geld und Ware, Geld- und Warenhandel, Wechselgeschäft, Einkauf und Verkauf, Wert und Preis. Wirkliche Fakturen und Preiskurante wurden im Rechnen benutzt. Ähnlich wurden auch an die Buchhaltung andere Gebiete angeschlossen, z. B. Versicherungswesen, Seerecht, Wechsel-

*) 1781 hatte die Quarta des Werderschen Gymnasiums außer einer Zeitungsstunde eine Stunde für historische Bürgerkenntnisse.

geschäfte, Bank usw. und zwar derart, daß sämtliche Geschäfte des Monats durchgesprochen und dabei die erwähnten Gebiete behandelt wurden. Nach solchen Erläuterungen sollten die Schüler die Geschäftsvorfälle selbst zu Buch bringen, auch die Übertragung ins Journal und Hauptbuch und die Rohbilanzen ohne Hilfe anfertigen. Neben dem Religionsunterricht wurde noch ein besonderer Moralunterricht erteilt, der aber zeitweise vom Lektionsplan verschwand.

Den handelswissenschaftlichen Unterricht erteilte der Direktor selbst; er zog aber jüngere Lehrer an die Schule, die er ausbildete und die dann später den kaufmännischen Unterricht übernehmen sollten.

Es sei hier noch kurz erwähnt, daß Schulz die Absicht hatte, neben der Handelsschule eine Handelsakademie einzurichten. Mittwoch und Sonnabend abend und Sonntag vormittag sollten für zukünftige Lehrer, Geschäftsleute usw. Privatvorlesungen gehalten werden. Der Plan kam jedoch nicht zur Durchführung. Bei den späteren Unterhandlungen (1802) mit dem Minister wegen Übernahme der Schule machte Schulz den Vorschlag, neben der Handelsakademie, die der Minister wollte, ein Handelslehrerseminar einzurichten, welcher Vorschlag aber als zu weitgehend abgelehnt wurde.

Auch diese Schule hatte keinen Bestand. Die Gründe dafür eingehend auseinanderzusetzen, ist hier leider nicht der Raum. Der Dezernent der Anstalt im Oberschulkollegium war der Direktor des Werderschen Gymnasiums, Gedicke. Er drang darauf, daß die Schule eine reine Fachschule wurde und den allgemeinbildenden Unterricht fallen ließ. Das widersprach den Absichten des Direktors und der Kaufmannschaft. Als aber Gedicke*) eine Beschränkung der nicht kaufmännischen Fächer durchsetzte, ging die Schülerzahl zurück, und Schulz, der seiner Lieblingsidee schon sein Vermögen geopfert hatte, geriet in Not und machte Schulden. Die Unterstützung von seiten der Kaufmannschaft war nicht bedeutend. Einige wenige Kaufherren gaben wohl reichlich, aber das reichte nicht aus. Seine alten Mitarbeiter verließen die Schule, und neue Kräfte konnte er nicht dauernd gewinnen. Die Schülerzahl sank fortgesetzt, und die Schule hätte Ostern 1813 ihre Pforten schließen müssen, wenn sie nicht der Staat übernommen hätte. Allerdings wurde es jetzt eine reine Fachschule nach Art einer Handelsakademie mit einem zweijährigen Kursus; sie sollte nicht nur für zukünftige Kaufleute, sondern auch für Fabrikanten und Professionisten sein. Bald erhielt sie mehr den Charakter einer Gewerbeschule. An Stelle der Sprachen wurden Mathematik und Naturwissenschaften bevorzugt. Zugunsten von Maschinenzeichnen wurden auf Veranlassung des Ministers v. Stein die kaufmännischen Fächer gekürzt. Der Minister v. Struensee schrieb an Schulz, daß zwecks Schulung der gewerblichen Kreise der mathematische, physikalische und chemische Unterricht bevorzugt werden möge; denn „von ungleich geringerem Wert ist der Unterricht in denjenigen Kenntnissen, welche zur künftigen Führung von Handelsgeschäften erforderlich sind". Das war ein Herzstoß für Schulz. So trat denn in dem 2. Kursus von 1805—07 eine weitere Schwächung des kaufmännischen Unterrichts ein. Damit war das Schicksal der Anstalt besiegelt. Das Interesse beteiligter Kreise erlosch. Schulz war körperlich, geistig und finanziell zusammengebrochen. Er verließ Ostern 1806 die Anstalt, ging als Lehrer nach Helmstädt und von da als Oberbuchhalter zum Generaldirektorium der Steuern in Kassel. Er ist am 6. Februar 1817 in Berlin gestorben. Am 1. Juli 1806 wurden die Zimmer in dem bisherigen Gebäude, Bischofstraße, geräumt und die letzten 6 Schüler in der Wohnung des letzten Lehrers, in der Klosterstraße, unterrichtet, bis die Schule im September 1806 sich auflöste. Damit war die Idee einer Handelsschule in Berlin verschwunden, und kaufmännischer Unterricht wurde bis auf die erwähnten kümmerlichen Reste in der Heckerschen Realschule Jahrzehnte hindurch nur von privaten Rechenmeistern erteilt. Maßgebende Kreise zeigten in Zukunft mehr Interesse für gewerbliche Schulen, da ja nach den Steinschen Reformen das Gewerbewesen einer neuen Entwicklung entgegenging.

Am 1. Mai 1843 wurde eine Handelsschule von C. und Fr. Noback gegründet, die aber trotz guter Lehrkräfte und reichlicher Unterstützung der Regierung 1848 aus Mangel an Schülern wieder aufgelöst wurde. In demselben Jahre eröffnete Dr. Schweitzer, ein Lehrer der eben aufgelösten Schule, am Hausvogteiplatz 8 wieder eine Handelsschule, die Allgemeinbildung und Fachbildung zugleich betonte. Diese Schule besteht heute noch und ist die einzige Handelsrealschule, die Berlin aufzuweisen hat. Die Unterrichtsräume liegen gegenwärtig in der Dresdener Straße. 1858 gründete der Bücherrevisor Salomon eine Privathandelsschule, die auch noch besteht.

Die Gegenwart scheint leider nur Interesse zu haben für Fortbildungsschulen und Handelshochschulen; die mittleren Handelsschulen fehlen, wie fast überall in Preußen, in Berlin, ein Zustand, der in den beteiligten Kreisen längst als nachteilig empfunden wird.

*) Gedicke führte den Rückgang auf das schwindende Vertrauen zur Schule zurück.

Zur psychophysischen Grundlage des Taylor-Systems

Von M. Picard, Berlin

DIE menschliche Arbeitsverrichtung geht hervor aus einer Reaktion der Bewegungsorgane auf einen Bewußtseinszustand. Jeder Bewußtseinszustand hat die Eigenschaft, bewegungerzeugend zu sein. W. James sagt über dieses Verhältnis von Bewußtsein und Bewegung: „Jeder Bewußtseinszustand ruft eine Bewegung hervor, und diese Bewegung ist eine Bewegung des gesamten Organismus und seiner sämtlichen Teile."

Die *Besonderheit* einer Arbeitsverrichtung wird bestimmt 1. durch die spezielle Art eines Bewußtseinszustandes und 2. durch die Art seiner Reaktion in den Bewegungsorganen. Bei jeder Tätigkeit, die eine *bestimmte* Leistung bezweckt, werden darum nicht mehr alle Erregungen, von denen die Sinnesorgane getroffen werden, ins Bewußtsein aufgenommen, sondern nur diejenige, welche zur Auslösung der Bewegungsfunktion bestimmt ist. Und zweitens darf sich der Bewußtseinszustand nicht über die ganze motorische Sphäre des Gehirns erregend ausdehnen, sondern nur über einen engen Bezirk, dessen Erregung die für eine bestimmte Arbeitsleistung notwendige Muskelgruppe in Funktion setzt.

Eine rationelle Gestaltung der Arbeitsverrichtung kann an nichts anderem versucht werden als an diesen beiden Komponenten des psychophysischen Prozesses, an dem Bewußtseinszustand einerseits und an dessen motorischer Reaktion andererseits.

Es muß erstens dahin gestrebt werden, daß der Bewußtseinszustand im Momente der Arbeit keine anderen Vorstellungsgebilde enthält als diejenigen, die bewegungserzeugend fungieren sollen. Vorstellungen, die keine Beziehung zur Arbeit haben, können den gewünschten psychophysischen Prozeß verlangsamen, indem sie sich zwischen den Ablauf der notwendigen Assoziationskette drängen und ihn aufhalten. Überflüssige Vorstellungen können aber auch durch selbständige Erregung motorischer Sphären leistungshemmend wirken, indem die durch die überflüssigen Vorstellungen hervorgerufenen Bewegungen sich mit der allein zur Arbeit notwendigen Bewegung vermischen und so die allein gewünschte Bewegung komplizieren. Und zweitens ist darauf zu achten, daß die motorische Erregung, die vom Bewußtseinszustande ausgeht, sich nur auf jene, die Arbeitsverrichtung besorgende Muskelgruppe überträgt, wobei die Tendenz jedes Bewußtseinszustandes, die ganze motorische Sphäre zu beeinflussen, überwunden werden muß.

Auf dieser psychophysischen Grundlage arbeitet das Taylor-System.

Indem analytisch die Arbeitsverrichtungen zerlegt und die elementaren Bewegungsphasen festgestellt werden, wird durch Ausscheidung der überflüssigen Bewegungen der motorische Bezirk fest begrenzt. Überflüssige Bewegungen rufen Assoziationen hervor, die in der Vergangenheit einmal mit jenen verknüpft waren, und diese durch die überflüssigen Bewegungen aus der Erinnerung hervorgeholten Assoziationen sind ihrerseits imstande, durch selbständige Erregung motorischer Bahnen die überflüssigen Bewegungen wiederum zu vermehren.

Die Beschränkung des reaktiven Bewußtseinszustandes auf die der Arbeitsverrichtung allein zugehörigen Vorstellungen sucht das Taylorsystem von vornherein dadurch zu erreichen, daß die Einrichtung der Arbeitsstätte, die Werkzeuge und die Ausrüstung des Arbeiters von allem Überflüssigen frei sind. Wir alle wissen, wie sehr Sinnesempfindungen, die dem Vorstellungskomplex unserer Arbeitsvorrichtung fremd sind, diese hindern. Eine akustische Empfindung z. B., etwa ein Geräusch, kann so stark in einen aus einer optischen Empfindung hervorgegangenen Bewußtseinszustand hineinwirken, daß der weitere Arbeitsablauf unmöglich gemacht wird. Da wir aber diese „Störungen" als *besonderen* Sinneseindruck empfinden, können wir ihn leicht erkennen und entfernen. Ganz anders aber ist es mit jenen Empfindungen und Vorstellungen, die sich nicht wesentlich von dem Sinnes- und Vorstellungsgebiet der Arbeitsverrichtung unterscheiden. Sie können sich unbehindert mit dem Vorstellungskomplex der Arbeitsverrichtung vermischen und in der gleichen Weise, wie wir es oben für die aus der Erinnerung stammenden Vorstellungen geschildert haben, den direkten motorischen Effekt in ihrem Sinne verändern. Wenn z. B. von einem Eisenbarren nicht nur die beiden Unterstützungspunkte, an denen er gehoben werden soll, sondern der *ganze* Eisenbarren ins Blickfeld gefaßt wird, wenn die beiden Unterstützungspunkte dann im Bewußtsein nicht als das Wesentliche von dem ganzen Eisenbarren unterschieden werden, so machen die Arme statt einer ungefähr parallelen, kürzeren Bewegung eine divergierende, längere; gleichsam als ob sie den Gegenstand an den *Enden* seiner Sichtbarkeit fassen wollten, und erst nach dieser überflüssigen Anfangsbewegung greifen sie an den beiden Unterstützungspunkten zu.

Durch besonderen Unterricht in der Arbeitsmethode wird beim Taylor-System noch eingeschärft, daß sich die Aufmerksamkeit auf diese schon durch die Form des Arbeitsmaterials hervorgehobenen Angriffspunkte der Sinnesorgane zu richten habe.

Die durch den Rhythmus herbeigeführte

*) W. James: Psychologie, übersetzt von Dürr, Leipzig 1909. S. 371.

Leistungssteigerung, die im allgemeinen als eine primäre Wirkung des Rhythmus aufgefaßt wird, scheint unserer Meinung nach auch auf dem günstigen Einfluß abgegrenzter Sinneseindrücke, die den Rhythmus begleiten, zu beruhen: Beim Gleichmaß der Bewegung tritt durch die Wiederholung die Empfindung in den Sinnesorganen der Gelenke und Muskeln, die sogenannte tiefere Sensibilität, ins Bewußtsein, weil für den Rhythmus die Muskeln und Gelenke sich immer mit der gleichen Intensität anspannen müssen und darum diesen Reiz in ihren Sinnesorganen durch die Dauer und die Gleichheit besonders hervorheben, während bei unrhythmischen Bewegungen diese tiefe Sensibilität nicht zur Erfahrung kommt. Diese Empfindung der tiefen Sensibilität verdrängt die optische Sinnesempfindung, durch die bei nicht rhythmischer Arbeit die Bewegungsfunktion geleitet wird. Durch sie, d. h. durch die Empfindung einer bestimmten Spannung in den Muskeln und Gelenken, wird jetzt die Funktion der Bewegungsorgane ausgelöst. Nun ist aber die tiefe Sensibilität eine durchaus abgegrenzte, bestimmte Empfindungsart, während die optische Sinnesempfindung sich nicht genau beschränken läßt, weil im Blickfeld immer noch andere Gegenstände sind als die, die eigentlich gesucht werden, und diese können überflüssige Vorstellungen mit deren geschilderten Komplikationen hervorrufen. Durch diese Einengung des Bewußtseinszustandes erreicht also der Rhythmus seine günstige Wirkung.

Der ungünstige Einfluß der überflüssigen Vorstellungen kann sich außer an der Bewegungsform direkt auch noch an der Gefühlsbetonung bemerkbar machen, die jede Tätigkeit begleitet. Da die konkrete Leistung bei der Arbeitsverrichtung doch immer die gleiche sein muß, so finden die überflüssigen Vorstellungen gar keinen sichtbaren Ausdruck in der Endleistung. Es ist gerade so, als ob nur das der Arbeitsverrichtung zugehörige Vorstellungsmaterial allein gewirkt hätte. Durch diesen Gegensatz eines konstanten Arbeitseffektes zu einem inkonstanten Arbeitsmodus, wie er sich unter dem Einfluß der überflüssigen Vorstellungen vollzieht, wird das Unlustgefühl der Abhängigkeit in einer mechanischen Arbeitsverrichtung außerordentlich stark hervorgehoben.

Wo aber die überflüssigen Vorstellungen zu keinem motorischen Ausschlag zugelassen werden, können sie, ohne daß sie direkt die Kräfteökonomie ungünstig beeinflussen, durch ihre Wirkung auf die Gefühlsbetonung ebenfalls leistungshemmend wirken: Die überflüssigen Vorstellungen setzen durch ihren Wechsel und durch ihre Mannigfaltigkeit die Monotonie des für die Arbeit benutzten eng begrenzten Vorstellungskomplexes scharf ins Licht und wirken durch das Unlustgefühl der Monotonie hindernd auf die Arbeitsleistung.

Dieses Unlustgefühl der Monotonie ist auch beim Taylor-System nicht ganz zu vermeiden, obwohl es sich durch geeignete Auswahl der Arbeiter vermindern läßt. Es ist aber, wie wir gesehen haben, keine dem Taylorsystem besonders eigentümliche Begleiterscheinung und ist auch bei den Arbeitsmethoden vorhanden, die bedeutend weniger leisten als das Taylor-System. Es ist das Charakteristikum überhaupt jeder Arbeit, die nicht selbstschöpferisch ist.

Der Weg zum Kaufmann in den Vereinigten Staaten Amerikas

Von Rudolf Anschütz, Sonneberg

IN einem Artikel: „Die Lehrlingsfrage im Handelsgewerbe" in Heft 7 des 1. Jahrganges dieser Zeitschrift weist der Verfasser, Dr. Steindamm, auf eine Unterhaltung hin, die Professor Jastrow während seines Aufenthaltes in Amerika im Jahre 1904 mit einem Amerikaner über die Ausbildung des jungen Kaufmanns in den Vereinigten Staaten führte. Während der Amerikaner geneigt ist, alle Maßnahmen und Einrichtungen in „happy Columbia" als vollendet und vorbildlich anzusehen, während er selbstbewußt in allem, was er uns drüben zu zeigen hat, das vollkommenste in der Welt erblickt, fiel in diesem Falle das Urteil des Amerikaners weniger günstig aus. „Sie verstehen nicht, wie die jungen Kaufleute ohne direkte Anleitung die Kaufmannschaft erlernen können? Die Sache ist sehr einfach: Sie lernen in der Tat nichts; es ist ein Jammer mit anzusehen, wie Tausende in diesen Beruf einströmen und darin untergehen, und wie es oft vom bloßen Zufall abhängt, ob ein junger Mann in den ersten Jahren sich Kenntnisse erwirbt, die er für sein Fortkommen braucht, oder nicht."

Das Urteil ist im wesentlichen zutreffend. Einen Handlungsgehilfen gibt es drüben ebensowenig wie einen Handlungslehrling. Bis zum 14. oder 15. Jahre besucht der Sohn aus dem Volke die öffentliche Schule und geht dann, wenn nicht besondere Neigung oder Begabung zu einem bestimmten Fache hinlenken, auf die Suche nach einer Stelle, die einige Dollars wöchentlich einbringt und den Eltern die Last des Fortkommens erleichtert. Sehr häufig wird er Laufjunge; als solcher glaubt er den Weg zur Verwirklichung seiner Ideale unschwer zu finden. „Im besten Sonntagsstaat", so schildert mir ein gut unterrichteter Deutsch-Amerikaner den Vorgang, wie er sich oft vollzieht, „die struppigen Haare durch reichliche Anwendung von Wasser glatt auf das Haupt gestrichen, zieht der Junge los. Die Eltern wissen nicht, wohin der Junge geht, sie wissen aber, daß er mit einer tüchtigen Portion Selbstvertrauen ausgestattet ist und lassen ihn daher unbesorgt auf eigne Faust sein Glück suchen. Ist der junge Mann anständig angezogen und anscheinend intelligent, so wird er in den meisten

Fällen bald das Ziel seiner Wünsche erreichen". Er wird Botenjunge in einem Ladengeschäft oder einem „Department Store". Damit beginnt für ihn die kaufmännische Laufbahn. Die ersten Pflichten bestehen gewöhnlich darin, für Verkäuferinnen oder Verkäufer Botengänge zu besorgen oder Pakete, die für sofortige Ablieferung bestimmt sind, auszutragen; bewährt er sich, dann wird er zum Einpacker befördert, und damit ist schon ein Schritt zum weiteren Vorwärtskommen getan. Vielfach packt den reifer werdenden jungen Mann ein gewisser Ehrgeiz, er empfindet die Notwendigkeit, seine Bildung zu vervollkommnen und besucht eine Abendschule. Hier sitzen neben Knaben und Mädchen auch Männer und Frauen in vorgeschrittenem Alter, um sich das anzueignen, was ihnen früher versagt blieb.

Oft findet der Prinzipal, der selbst ein Selfmademan ist, Gefallen an einem solchen aufgeweckten und lerneifrigen Jungen, versucht es mit ihm als Verkäufer und macht ihn schließlich zum Reisenden. Man sagt, daß es in jeder größeren Stadt der Vereinigten Staaten nicht Dutzende, sondern Hunderte großer Handelshäuser gibt, an deren Spitze ehemalige Laufjungen oder Lagerarbeiter stehen. Ebenso würde es nicht auffallen, daß ein heutiger Eisenbahnpräsident seine Laufbahn als Telephonjunge, ein großer Anwalt als Bureaudiener begonnen hat.

Junge Leute, die in der Lage sind, vor ihrem Eintritt in ein Geschäft etwas für ihre Ausbildung zu tun, benutzen häufig eine der Handelsschulen, business colleges und commercial high schools; letztere haben mit unseren Handelshochschulen nichts gemein. Solche Vorbereitungsstätten für die kaufmännische Praxis — seither fast durchweg private, häufig aus Stiftungen hervorgegangene Einrichtungen — besaß die Union ebenso frühzeitig als wir; es waren zunächst freilich, da man der Auffassung war, daß für den Kaufmann neben einem guten Charakter eine gute Handschrift das nötigste sei, mehr Schreibschulen. Auch heute treten die in deutschen Kaufmannsschulen eifrig betriebenen Fächer: Buchführung, kaufmännisches Rechnen, Handelslehre hinter dem Bemühen, möglichste Fertigkeit in Stenographie und Maschinenschreiben zu erlangen, zurück. Denn der junge Mann will ja eben nicht für eine unbezahlte kaufmännische Lehre sich vorbereiten, sondern auf Grund seiner Gewandtheit im Maschinenschreiben und Stenographie im Geschäft sogleich nützliche und gut bezahlte Arbeit verrichten.

Viele Tausende junger Handlungsgehilfen gehen jährlich nach Amerika, um dort in kaufmännischer Tätigkeit ein rascheres Fortkommen zu finden, als es daheim sich bot. Solche Erwartung führt häufig zur Enttäuschung. Durchaus nicht selten trifft man drüben gelernte „Kaufleute von draußen", die als Kellner, Bar-keepers, Barbiere usw. mit Mühe schließlich Beschäftigung gefunden haben und nun in dieser Tätigkeit bleiben. Mit dem Hinweise darauf allein, gelernter deutscher Kaufmann zu sein, erreicht man wenig, schon deshalb, weil man den Deutschen vielfach nicht als dem Amerikaner geschäftlich gleichwertig erachtet, auch auf Zeugnisse wird kein sonderlicher Wert gelegt. Wirksamer sind Empfehlungen von einflußreicher Seite, unerläßlich vor allem die Kenntnis des Englischen.

Ist es jungen Deutschen aber einmal gelungen, Fuß zu fassen, daheim erworbene Kenntnisse und Fähigkeiten zu zeigen, dann dringen sie durch Selbstvertrauen, zähe Beharrlichkeit, Zuverlässigkeit und gewissenhafte Pflichterfüllung oft rasch zu besseren Stellen vor. Gerade ein Wesenszug des Deutschen ist, daß er meist mit zäher Festigkeit das Ziel zu erreichen sucht, welches er sich gesteckt hat, daß er auf seinem Posten in seinem Berufe aushält, solange immer es möglich ist, während der Amerikaner, wenn der eben eingeschlagene Weg ihm keinen Erfolg verspricht, ihn häufig sogleich wieder verläßt. Indem er einen Vergleich zwischen dem europäischen und amerikanischen Kaufmann zieht, sagt Charles Sealsfield in seinem Buche über Nordamerika: „Sich so wie der Holländer oder Deutsche eine Bahn brechen und diese dann, selbst wenn sie anfangs nicht soviel Gewinn verspräche, fortgehen, kann er nicht, er ist in seinem Handeln Abenteurer. Er springt von einem Plane zum andern, der Deutsche bleibt seinem Berufe treu und ob er daran zugrunde geht. In Amerika ist er indessen schließlich erfolgreich, weil es ihm durch seine Beharrlichkeit gelingt, im Wettkampfe mit den Eingeborenen obzusiegen. Man kann sagen, daß das Ziel des Amerikaners ist, Geld zu verdienen; der Deutsche will wohl auch Geld verdienen, doch liegt ihm daneben ebensoviel daran, sein Gewerbe zu fördern, den besonderen Geschäftsbetrieb, dem er obliegt, zu heben und auszubilden."

Ich traf zahlreiche Kaufleute in New York, Boston, Chicago, Cincinnati, teilweise auch Söhne von Bekannten und frühere Schüler, die nach einer praktischen Lehre in Deutschland und dem Besuche der kaufmännischen Unterrichtsanstalt nach Anstrengungen, Entbehrungen und Enttäuschungen doch schließlich Boden gewannen und zu einträglichen und angesehenen Stellungen sich emporgearbeitet hatten. Wenn auch das Gehalt der amerikanischen Handlungsgehilfen, wenn man die kaufmännischen Angestellten so bezeichnen darf, hinter demjenigen für manche andere uns geringerwertig erscheinende Beschäftigung zurücksteht, so ist es doch auch für amerikanische Geldverhältnisse — es pflegt sich zwischen 60 und 120 Dollars pro Monat zu bewegen — auskömmlich, und mir wurde immer wieder von deutschen angestellten Kaufleuten versichert, daß sie an eine Rückkehr nach Deutschland nicht denken.

Man vernimmt auch bei uns gelegentlich Stimmen, welche die Beschreitung des amerikanischen „Weges zum Kaufmanne" empfehlen, indem sie die praktische Lehre und die theo-

retischen Unterweisungen der Schule verwerfen. Jenes eingangs erwähnte Urteil eines amerikanischen Kaufmanns, daß „Tausende in den Beruf einströmen und darin untergehen und daß es oft vom bloßen Zufall abhängt, ob ein junger Mann sich Kenntnisse erwirbt, die er für sein Fortkommen braucht, oder nicht", richtet solche Auffassung, gegen welche sich vor einigen Jahren auch der Congrès national de l'apprentissage in Roubaix wandte. Übrigens erkennt man auch an maßgebenden Stellen der Vereinigten Staaten die Vorzüge des deutschen Ausbildungsganges rückhaltlos an. So heißt es in den Special Consular Reports Band 33, S. 296 über Industrial Education und Industrial Conditions in Germany: „Deutschland hat den augenblicklichen Aufschwung in Handel und Industrie seit Generationen vorbereitet und dem industriellen Fortschritt eine breite Ausbildungsgrundlage gegeben, sowohl in kaufmännischer als in technischer Beziehung. Rundfragen bei allen Arten von Fabrikanten, Kaufleuten, Händlern, Agenten, Importeuren und Exporteuren ergaben das fast einstimmig abgegebene Urteil, daß es für den deutschen Handel ein großer Segen sei, *mit so gründlichem, praktischem und theoretischem Unterricht für alle Arten von kaufmännischen Angestellten versorgt zu sein.*"

Bücherbesprechungen

Schnellbach, Dr. Peter, VON WERKSTÄTTEN UND WASSERSTRASSEN. Dritte veränderte und vermehrte Auflage der „Wanderungen und Bootfahrten durch Mannheims Hafengebiet". Mannheim und Leipzig 1914. J. Bensheimer. 8. 77 S. M 1.—

Wer sich ein anschauliches Bild von Mannheims Wirtschaftsleben, besonders von seinem großartigen Hafenbetriebe, machen will, dem kann das Büchlein von Schnellbach empfohlen werden. Mit außerordentlicher Sachkenntnis und mit Beherrschung der technischen Details hat es der Verfasser verstanden, in das vielgestaltige Getriebe dieses ganz eigenartigen Wirtschaftsgebildes einzuführen. Die lebensvollen Schilderungen, die Schnellbach gibt, lassen das Buch als besonders geeignet erscheinen auch für Handelsschüler und Schüler kaufmännischer Fortbildungsschulen.

Die Lichtbildervorträge im Verlag von A. Pichlers We. & Sohn in Wien.

Im Verlage von A. Pichlers Witwe & Sohn sind eine Reihe von Lichtbildervorträgen (Kr. 1.50 = Mk. 1.25) erschienen, bis jetzt 145, die mit den dazu gehörigen, von der Firma zu beziehenden Lichtbildern ein vortreffliches Hilfsmittel für den Unterricht bieten und ebenso der allgemeinen Belehrung dienen. Den Vorträgen ist ein Verzeichnis der nötigen Lichtbilder beigegeben Das Einzelbild kostet Kr. 1.20, bei Abnahme von mehr als 20 Bildern auf einmal Kr. 1.—. Es ist zu wünschen, daß diese Vorträge und ihre Lichtbilder eine ihrem Werte entsprechende weite Verbreitung finden.

Es liegen mir davon zur Besprechung vor:

Lichtbildervortrag Nr. 83. *Hassack, Karl,* DIE FABRIKATION DES PAPIERS.

Der 19 Seiten füllende, mit der Vorführung von 65 Lichtbildern verbundene Vortrag behandelt zunächst die Papierrohstoffe aus alter und neuer Zeit, vornehmlich die Herstellung des Holzschliffs und der Holzzellulose und führt uns dann durch die Räume der Papierfabrik. Von den Papiermaschinen wird nur die Langsiebmaschine beschrieben, die Rundsiebmaschine ist nicht erwähnt.

Nr. 137. *Deininger, Joseph,* DAS STADTISCHE ELEKTRIZITÄTSWERK IN WIEN.

Der Gegenstand dieses Vortrags (15 Seiten und 47 Lichtbilder) ist die Zentrale Simmering des Wiener Elekrizitätswerks. Nach einer Schilderung der früheren Beleuchtungs- und Verkehrsverhältnisse der Kaiserstadt kommt der Verfasser auf die Einrichtungen der Neuzeit und gibt ein anschauliches Bild des gewaltigen Werkes mit seinen Kolbendampfmaschinen und Turbinen, den Dynamos, Akkumulatoren, Stromverteilern, Umformern u. a. Die angeführten Zahlen zeigen, welche Forderungen eine Millionenstadt an ein solches Werk stellt. Eine schematische Darstellung seiner Einnahmen und Ausgaben beweist sein Wachstum.

Nr. 138. *Rigek, L. G.,* MODERNE SCHIFFAHRT UND ÖSTERREICHISCHER LLOYD.

Der Vortrag, zu dessen 17 Seiten 54 Bilder gehören, geht von der alten Schiffahrt und ihren Motoren über zu den neuzeitlichen Schiffen, ihrem Bau, ihren Größenverhältnissen, ihren Einrichtungen, ihrer Ausstattung und der Verpflegung ihrer Reisenden und kommt dann auf Triest als den Sitz des österreichischen Lloyd, auf dessen 80 Jahre umfassende Geschichte, Entwicklung, Schiffsbau, Leistungsfähigkeit und Aussichten für die Zukunft eingegangen wird.

Nr. 139. *Czizek, Hermann,* DER POSTBETRIEB IN DER GROSSTADT. (Brief-, Paket- und Rohrpostwesen.

Auf 31 Seiten, zu denen 65 Lichtbilder gehören, werden zunächst die Einrichtungen beschrieben, die sich auf die Abfertigung der dem Amt zur Beförderung übergebenen Briefe, Sendungen mit Wertangabe und Pakete beziehen und dann die, welche es mit den angelangten und ausgegebenen Postsachen zu tun haben. Die Rohrpost und ihre Anlage und die Geschichte des Postwesens bilden den Schluß.

Nr. 140. *Hassack, Karl,* DER TABAK, SEINE GEWINNUNG UND VERARBEITUNG.

Diese mit 86 Lichtbildern ausgestattete 29 Seiten umfassende Monographie des Tabaks schildert Botanik und Anbaugebiet der Pflanze, Tabakbau und Ernte, Zubereitung für den Handel und chemische Zusammensetzung der Rohware. Bei der Herstellung der Zigarren und Zigaretten sind österreichische Verhältnisse zugrunde gelegt. Am Schluß finden sich statistische Mitteilungen über das ösferreichische Tabaksmonopol.

Nr. 144. *Bienenstein, Karl,* DIE BEFREIUNGSKRIEGE.

Der für die Jahrhundertfeier recht geeignete Vortrag (22 Seiten und 66 Bilder) beginnt mit Aspern, dem Berg Isel, dem brennenden Moskau und dem Rückzug des französischen Heeres aus Rußland, spricht dann vom Erwachen des deutschen Volkes und von seinen Führern, von den der Völkerschlacht vorhergehenden Kämpfen der Verbündeten mit Napoleon und von dieser Schlacht selbst und führt uns auf der Verfolgung des geschlagenen Kaisers hinein nach Frankreich. Dann noch Waterloo, St. Helena und das herrliche Völkerschlachtdenkmal.

Nr. 145. *Cerny, Adolf,* BILDER AUS DEM LEBEN DER BLÜTEN II. Serie: Insektenblütler.

Auf 26 Seiten (mit 62 Bildern) werden die Blüten vorgeführt, die von Insekten besucht und dabei durch Fremdbestäubung befruchtet werden (Insektenblütler). Der Verfasser beschreibt die untereinander sehr verschiedenen Einrichtungen der Blüten zum

Anlocken ihrer Gäste, vornehmlich der Honigbienen, Hummeln und Schmetterlinge, so den auffallend gefärbten Schauapparat mancher Blüten, die Anhäufung großer Blütengemeinschaften mit auffallendem Aussehen. Die Entwicklung von Duftstoffen, dann mehr oder weniger verwickelte Blüteneinrichtungen, dazu bestimmt, Blütenbesucher zu unwillkürlichen Vermittlern der Befruchtung zu machen, ferner Vorrichtungen zur Vermeidung der Selbstbestäubung und schließlich Mechanismen für die Herbeiführung einer sichern Fremdbestäubung.

M. Pietsch, Leipzig.

Teubners Einzelkarten zur Wirtschaftsgeographie Deutschlands. Nr. 1:

K. von der Aa: DEUTSCHLANDS BINNENSCHIFFFAHRTSVERKEHR. Aufgezogen M 4.50. Textheft dazu (Der Verkehr auf den deutschen Binnenwasserstraßen) M 0.40.

Die Karte läßt, da sie nur die deutschen Binnenwasserstraßen enthält, recht deutlich die Lage und die Bedeutung unserer wichtigsten schiffbaren Flüsse und Kanäle erkennen. Weiterhin ist durch Ortszeichen und Diagramme auch der Verkehr der größten deutschen Binnenhäfen hervorgehoben worden, leider ist aber nicht angegeben, aus welchem Jahre die verwendeten Zahlen stammen. Der begleitende Text gibt eine kurze und zuverlässige Übersicht der deutschen Stromgebiete mit ihrem Verkehr und ihren Umschlagsplätzen. Karte und Textheft wird vielen zur Orientierung über dieses für Deutschland so wichtige Gebiet willkommen sein.

Joh. Riedel.

Bibliographie

(Besprechung vorbehalten)

Alle eingesandten Bücher werden an dieser Stelle mit ihrem vollen Titel bibliographisch und mit Inhaltsangabe angezeigt. Ein Anspruch auf Besprechung wird durch die Einsendung nicht erworben. Rücksendung kann nicht erfolgen.

Busse, Max: KAUFMÄNNISCHES RECHNEN. Lehrbuch zum Selbstunterricht und zum Gebrauch an Handels- und Gewerbeschulen. I. Teil, 5. Auflage und II. Teil, 4. Auflage. (Violets Globus-Bücherei). (244 und 232 S.) kl. 8°. Stuttgart. W. Violet 1914. Gebunden M 2.—.

Doerr, Alexander und *Johs. Buschmann*: DER KAUFMANN IN BERUF, STAAT UND LEBEN. Lesebuch für kaufmännische Unterrichtsanstalten. (VIII, 438 S.) Gr. 8°, Leipzig, Teubner, 1914. Gebunden M 3.—.

Fessmann, Karl: GELBE GEWERKVEREINE IN FRANKREICH „SYNDICATS JAURES. (XI, 119 Seiten) Gr. 8°, Berlin, L. Simon Nachfolger, 1914. M 3 —.

Günther, Adolf: DAS PROBLEM DER LEBENSHALTUNG. Vortrag, gehalten in der Gehe-Stiftung zu Dresden am 4. Oktober 1913. (75 S.) Gr. 8°, Leipzig, B. G. Teubner, 1914. M 2.—.

Jünger, Nathanael: J. C. RATHMANN & SOHN. Ein Hamburger Roman. 2. Aufl. (425 Seiten.) Gr. 8°. Wismar, Hinstorff, 1914. Geb. in Leinen M 5.—.

Kähler, J.: DEUTSCHLAND UND CHINA. (Kaufmännische Bücherei, herausgegeben von der Halbmonatsschrift „Die Welt des Kaufmanns". 7. Bd.) (111 S.) 8°. München, G. D. W. Callwey, 1914. Kartoniert M 1.50.

Kollbach, Karl: DEUTSCHER FLEISS. Wanderungen durch die Fabriken, Werkstätten und Handelshäuser Westdeutschlands. 1. und 2. Band. Köln, J. P. Bachem, 1913. Jeder Band M 3.50; gebunden M 4.30.

Osbahr, Wilh.: WIRTSCHAFTSGEOGRAPHIE UND WIRTSCHAFTSKUNDE FÜR HANDELSSCHULEN. Neubearbeitet von Dr. Paul Eckardt. Bielefeld, Velhagen & Klassig. I. Band: Wirtschaftsgeographie und Wirtschaftskunde Deutschlands. Mit 25 in den Text gedruckten Abbildungen. 6. und 7. Auflage. (VII, 227 S.) 1912. II. Band: Wirtschaftsgeographie und Wirtschaftskunde der außerdeutschen Länder. 4. Auflage. (VIII, 148 S.) 1914.

DAS PERSÖNLICHE IM HANDEL. Zur Feier des Geburtstages Sr. Maj. des Kaisers am 27. Januar 1914 in der Aula der Handels-Hochschule vorgetragen von Professor Dr. *Hellauer*. (21 S.) Gr. 8°. Berlin, Georg Remier, 1914. M —.80.

Schroft, R. und *A. Fischer*: EUROPA-ÜBERSEE. Geschichte der wirtschaftlichen Ausbreitung der europäischen Staaten in Übersee unter besonderer Berücksichtigung der Auswanderung, Einwanderung und wirtschaftlichen Besiedelung. I. Band: England, Frankreich und Belgien in Brasilien. (171 S.) Gr. 8°. Wien, Manz, 1914. M 5.—.

Stojanoff, A.: DIE HANDELSPOLITISCHE SITUATION DER BALKANSTAATEN GEGENÜBER ÖSTERREICH-UNGARN. Dargestellt auf der Grundlage des bulgarisch-serbischen Zollunionvertrages vom 9. Juli 1905. (VIII, 108 S.) Gr. 8°. Wien, W. Perles, 1914. Kr. 3.—.

SÜD- UND MITTELAMERIKA. 3., neubearbeitete, Auflage von Professor Dr. *Wilhelm Sievers*. (Allgemeine Länderkunde, hrsg. von W. Sievers.) (XI, 567 Seiten mit 54 Abbildungen, Kärtchen, Profilen und Diagrammen im Text, 9 Kartenbeilagen, 26 Doppeltafeln.) Lex. 8°. Leipzig, Bibliograph. Institut, 1914. In Halbleder geb. M 18.—.

VERWALTUNGSBERICHT, V., DES KGL. PREUSS. LANDESGEWERBEAMTS 1914. (711 S.) Lex. 8°. Berlin, C. Heymann. M 14.—. Aus dem Vorwort: Der vorliegende V. Verwaltungsbericht des Landesgewerbeamts gibt einen Überblick über die Entwicklung des gewerblichen Schulwesens und der Gewerbebeförderung in der Zeit vom 1. Oktober 1911 bis 30. September 1913.

Sokolowsky, Dr. Alexander: DER JUNGE KAUFMANN IN DER WELTWIRTSCHAFT. Winke und Anregungen für den Überseehandel. (31 S.) Gr. 8°. Hamburg, Fr. W. Thaden, 1912. Gebunden in Leinwand M 1.80.

Hesse, William: VOM LEHRMÄDCHEN ZUR VERKÄUFERIN. Verkaufs- und Handelskunde in Verbindung mit Schriftverkehr zum Gebrauch in Verkäuferinnenschulen und in der Praxis. (251 Seiten.) Gr. 8°. Leipzig, Dr. Max Gehlen, 1914. Geb. in Leinwd. M 3.—. Aus dem Inhalt: I. Der Eintritt in die neue Arbeitsgemeinschaft. II. In der neuen Arbeitsgemeinschaft. Die Verkäuferin.

DER WELTVERKEHR UND SEINE MITTEL. Mit einer Übersicht über Welthandel und Weltwirtschaft. Zehnte, durch einen Nachtrag ergänzte Auflage. (1033 Seiten, 859 Textabbildungen, 14 teils farbigen Tafeln.) Leipzig 1913. Verlag Otto Spamer.

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 4 JULI 1914

Humor im Warenzeichen

(Mit vielen Abbildungen)

Von Alexander Elster, Berlin

WEIL das Warenzeichen eine ernste Sache ist, kann es auch Humor haben, kann lustig sein, obwohl geschäftlicher Erfolg und Mißerfolg eng mit ihm zusammenhängen. Ernst daran ist die gewaltige Summe an Geist, die für die Erfindung immer neuer Warenbezeichnungen aufgewendet wird und ferner die Gefahr, die in jedem allzulauten Wort liegt. Denn laut ist eine solche prägnante Schutzmarke, und wie das Kennwort eine Empfehlung sein soll, kann es auch eine Warnung sein. Aus dem Warenzeichen als Wahrzeichen kann ein Warnzeichen werden. Ist ein Käufer von der Qualität der Ware ein einzigmal getäuscht worden, so wird das Kennwort, das der Fabrikant noch als Reklame für sich selber einschätzt, ein Mittel zu seiner Schädigung. Auf daß nun das Zeichen, unter dem er siegen will, recht laut und deutlich sei, bringt der Hersteller so viel Geist und Witz auf, daß wir darüber ein wenig plaudern dürfen.

Ein paar bekannte Dinge seien zur Einleitung gestattet, ehe wir auf Neues und Unbekanntes kommen. Wir kennen alle die wirkungsvolle Anzeige: „um die Sache kurz zu machen —" und so oft wir auch den armen Kater, dem die Sache — (nämlich der Schwanz) kurz gemacht wurde, bedauerten, so oft lachten wir doch über das wirkungsvolle Reklamebild. Wünschten aber freilich nicht, daß mit uns selber solche Prozedur vorgenommen würde — im Gegensatz zu der Patentmatratzenempfehlung (Fig. 2), die gar lustig ist und zum Mitspringen lockt. Oetkers heller Kopf und die Schallplattenreklame „Die Stimme seines Herrn" sind weitere wirkungsvolle Warenzeichen der neueren Zeit. — Und die Herzen und Salamander für die Schuhe (Fig. 1), wo man das Herz wie ein Amphibium mit Füßen tritt, und die Maggi-, Odol-, Leuchtturm- und Haarwasserzeichen brauche ich nur zu nennen, um bei jedem Zeitungsleser und offenäugigen Straßengänger bekannte Bilder wach werden zu lassen.

Das Beispiel eines markanten Lichtspielzeichens sind die beiden Eulen der Leipziger Astoria-Lichtspiele — Zuschauer und weiße Wand in einer Person — Hell und Dunkel zugleich, Weisheit und Tierheit zugleich — das echte Kino also (Fig. 3).

Wohl kein eigentliches Warenzeichen, und doch eng verwandt mit ihm und eine der humorvollsten Reklamen der jüngsten Zeit, sind die Bilder von Kathreiners Malzkaffee.

Hier sieht man Onkel Theodor (Fig. 4) frühmorgens mit behaglichem Schmunzeln den selbstbereiteten Kaffee ins Zimmer tragen, oder Tante Frieda, die — noch immer stattlich und schön — auf ihre innere Gesundheit bedacht ist (Fig. 5). Der Assessor (Fig. 6) saugt ehrgeizig den Duft des Getränkes ein und der Mime (Fig. 7) weist mit großer Gebärde auf seine — das heißt des Kaffees! — Vorzüge, und schließlich Ahasver, der Sechs-Tage-Renner (Fig. 8), wie er zu seinem Kaffee jagt! — — oder reißt er etwa vor ihm aus?

Warum aber wohl der Frosch für Schuhcreme herhalten muß? Vermutlich, weil ein Froschgesicht besonders schön vor Freude glänzen kann wie diese beiden hier, die „Erdal" Schuhcreme schätzen. (Fig. 9.)

Sie blicken ebenso verschmitzt drein wie der Stiefelbub mit dem Katergesicht, bei dem man nicht weiß, ob er mehr mit der Bürste oder mit der Zunge arbeitet, damit die Stiefel „wie geleckt" aussehen. (Fig. 9a.)

Bei denen, die bekannt sind, wollen wir uns nicht länger aufhalten. Aus der Warenzeichenbeilage des Deutschen Reichsanzeigers aber will ich eine kleine Blütenlese vorsetzen von solchen Schutzmarken, die erst jüngst angemeldet wurden und also erst noch bekannt werden wollen.

Aus der Fülle der neuangemeldeten Zeichen

ersieht man nebenher auch die Notwendigkeit der Reform des Warenzeichenrechts, wie sie in dem jetzt vorliegenden Gesetzentwurf geplant ist. Das Gesetz von 1894 hat sich unstreitig bewährt, es hat der deutschen Ware eine geachtete Stellung auf dem Weltmarkt gesichert, aber es hat dem Patentamt auch eine übergroße Fülle von Arbeit aufgebürdet. Vor allen Dingen gilt das für die überaus zahlreichen Kennworte der Zigarrensorten, die dauernd den größten Teil der Zeichenanmeldung bilden. Gewöhnlich sind das Wortzeichen, und es ist klar, daß man, wenn für jede Zigarrenmarke dabei ein neues Wort gewählt werden muß — auf die sonderbarsten Einfälle kommt. „Wahre Liebe" zum Beispiel und „Frühlingshoffen", „Genosse Bebel" und die ganz aktuelle Verbindung „Recht und Wirtschaft" findet man dabei als Kennworte für Zigarrenmarken. Hier kommt es offenbar weniger auf Witz als auf Neuheit an, und es ist gleichgültig, ob das Wort etwas mit Tabak und Zigarren zu tun hat. Denn sonst würden die Worte fehlen, weil sich zu sehr der Begriff einstellt.

Aber auch in anderen Branchen jagt man der unbedingtesten Aktualität nach; so haben das Bildnis des bengalischen Nobelpreisdichters Rabindranath Tagore sich gleich zwei Fabriken für ihre Waren annektiert — und zwar für ganz verschiedenartige Waren und das Bildnis einmal als Kopfstück, das andre Mal als Brustbild. Das Kopfstück schützt nun die Nadeln einer Nadelfabrik, vermutlich in Erinnerung an die Unempfindlichkeit der indischen Fakire gegen Nadelstiche, das Brustbild aber, auf dem man den schönen langen Bart Tagores sieht, schützt Rasiermesser und Rasierapparate. Das ist sicher ebenso geschmackvoll wie die Benutzung des Bildes der Asta Nielsen für „Süße Valenzia-Apfelsinen".

Viel lustiger dünken mich einige Bilder, die orginell in der Erfindung und von grotesker Bedeutsamkeit sind. Da ist gleich einmal die Zigarrenfirma Loeser & Wolff, die alle guten Ecken in Berlin mit ihren Geschäften belegt hat — man sagte ja sogar, im Himmel seien alle Eckplätze von ihnen besetzt — und so persiflieren sie sich selbst in ihrem originellen Warenzeichen (Fig. 10) und lassen wie hohe Pappeln die Zigarren an den Straßenecken in den Himmel ragen.

Wie wir sehen, ist die Tierwelt immer ergiebig. Dem Frosch des Erdal-Schuhcreme reiht sich ein anderer an; mindestens ebenso lustig ist dieser Frosch aus dem tintenklecksenden Säkulum, wie er da als Warenzeichen eines Münchener Schreibmaschinenpapier-Hauses mit bedeutungsvoller Gebärde dem Tintenfaß entsteigt (Fig. 11).

Wenn das, was auf dem Papier geschrieben wird, ebenso bedeutend ist wie dieses Frosches Augenaufschlag, dann darf man zufrieden sein. Damit die Tinte wieder ausgelöscht wird, hat man für gut saugendes Löschpapier das Nilpferd als Warenzeichen gewählt nach der bekannten Devise: Saugt wie ein Nilpferd!

Der Agathaumas sphenoceros aber, ein zur Gattung Triceratops gehöriges Reptil der Vorzeit, der hier in seinem krausen Kragen Putz-, Schleif-, Polier- und andere Mittel bezeichnen soll, hat sich selber so geputzt, geschliffen und poliert, daß er eben heute gar nicht mehr existiert — außer etwa als Warenzeichen (Fig. 12). Von Humor ist auch die Ente, die nicht photographiert sein will, dieweil sie schon gerupft ist, und dabei doch die Schutzmarke für diese Apparate abgeben soll (Fig. 13).

Ein genialer Gedanke ist der fischfangende Pelikan für eine Netzfabrik; wenn alle Warenzeichen so passend und witzig und dabei so geschmackvoll gemacht wären wie dieses, könnte man sich wirklich darüber so freuen wie dieser Pelikan selber. (Fig. 14.)

Gummiabsätze scheinen große Elastizität zu geben, auch geistige Elastizität — denn gleich zwei gutgelungene Warenzeichen gibt es dafür, von denen der Mohr, der sie auf die bloßen Füße genagelt hat, der komischere ist (Fig. 15 und 16).

Die Zigarette als Projektil zu zeichnen, ist keine ganz neue Idee (Fig. 17); sie gehört zu der einfachen logischen Kategorie der Umdeutungen der Form, die — wenn wir weiter zusehen wollen — in Volkssage und Märchen stets eine große Rolle spielten. Hier ist es eine harmlose Anwendung solcher nicht immer harmlosen Transfigurationen.

Den Übergang vom Bild zum Wort bilden die Zeichnungen, deren Idee ganz aus dem Firmennamen oder dem Zweck der betreffenden Ware genommen ist und in denen dann ein leichter Ton der Selbstironie durchklingt. Ein Beispiel dafür ist dieser biedere König für die Erzeugnisse der Tintenfabrik König & Quidde (Fig. 18), und der Schimmel, der von Salicyl getötet wird und als Empfehlung eines Pergamentpapiers dient, das keinen Schimmelansatz bei Früchten dulden soll (Fig. 19). Wie dann der stolze Cid zur Marke eines Teer-Shampooing-Pulvers kommt, das ist auch nur auf den Namen der Firma Chemische Industrie Dames zurückzuführen, die aus den Anfangsbuchstaben der drei Wörter sich den Schutzpatron zusammenbaute. Und eine kleine Schnoddrigkeit zum Schluß: Die Noten „Freu dich, Fritzchen" aus dem Zinnsoldaten-Marsch von Jessel hat eine Firma als Warenzeichen für Chemische Produkte aller Art, Parfümerien, Chirurgische Artikel gewählt. Ob sich Fritzchen gerade über die chirurgischen Instrumente so besonders freuen wird, dürfte abzuwarten sein.

Wir suchten bisher das Lustige. Ernster stimmen uns die Wortzeichen. Hier herrscht oftmals das Gesuchte, das Gekünstelte, ja das Geschmacklose so stark vor, daß man sich unwillig von solchen schreienden Ausdrücken geschäftlicher

Empfehlung abwendet und den Fabrikanten etwas mehr Rücksicht auf Geschmack und Sprachgefühl wünschen möchte. Denn auch das gehört zum Wert eines Warenzeichens, namentlich wenn es mit deutscher Qualität auch deutschen Geist im Auslande bekannt machen soll. „Affe" — einfach schlankweg „Affe" als Waren, zeichen für Seifen zu nehmen, ist allerhöchstens sehr „neckisch". „Kinokind" heißt eine Waffel- „Glanzfix" ein Putzmittel, „Two-step" wählte man sinnigerweise als Kennwort für Schweißblätter. „Dukatensamen" als Schutzmarke für Nahrungs- und Genußmittel zu wählen, ist mindestens etwas anzüglich. Wenn das Humor sein soll, so geht er doch stark vorbei. Das Schlimmste aber sind die Verunstaltungen unserer guten deutschen Sprache. So gräßliche Worte wie Duftolin, Antifrosta und Hochglutin sollte man auch für Schuhcreme, Fette und Feueranzünder nicht gebrauchen, und hoffentlich sind die Waren, die so empfohlen werden, besser als ihr Rufname.

Als Abschluß unseres Warenzeichendiners noch etwas Sekt und Likör. Sektannoncen und Likörwarenzeichen gehören zu den wirkungsvollsten, die es gibt, denn es kann viel Geld dafür ausgegeben werden, und man weiß dort, was gefällt. Eines der prächtigsten Beispiele dafür ist der Tiger, der seine Tatze auf die eben knallende Champagnerflasche setzt (Fig. 20), ein Bild, gleich schwungvoll in der Erfindung, wie eindrucksvoll, witzig und schön in der Wirkung. Diesem hervorragenden Beispiel in der Reklamekunst stehen aber andere gegenüber, die ich den jüngsten Warenzeichenbeilagen des Reichsanzeigers leider entnehmen mußte. „Tä-te-re-tä" und „Puppchen" sind sicher weniger witzige Kennworte für Liköre als alles, was etwa Mampe für seine Erzeugnisse an wirkungsvollen Worten und Bildern geliefert hat. „Pfälzer Milch" nennt ein Neustädter seinen Haardtwein; er scheint also die Milch doch für etwas Empfehlenswerters als den Wein zu halten.

Ein anderer benennt einen Ahrwein mit dem schönen Kennwort „Ahrstern". Er hat sich vermutlich dieses Wort nie laut vorgesprochen, ehe er es als Reklame in die Welt hinausrief.

Wieder ein anderer hat seinen Bittern „Rabenblut" genannt und dabei zwei Raben dargestellt, denen die Flüssigkeit aus dem Schnabel quillt, und in eine Schale gespieen wird — eigentlich kein gutes Omen, denn es erinnert zu sehr an fatale Nachwirkungen.

Kurzum, scheint es auch eine Spielerei, solche Schutzmarken hier vorzuführen und mit kritischen Pfeilen danach zu schießen, so *scheint* das doch nur. Es ist das Hübsche wie das Verfehlte in dieser Hinsicht ein Zeichen unserer Ausdruckskultur, auf die man doch viel Wert legt. Möge man auch hier bei all dem erfreulichen Witz immer auch guten Geschmack zeigen, der den Humor erst freundlich macht.

Negerkultur, Negerbehandlung und afrikanische Wirtschaft

Von Paul Rohrbach, Berlin

DIE Frage unserer Eingeborenenpolitik in Afrika ist durch die Vorgänge und Debatten der letzten Zeit scharf in den Vordergrund des Interesses gerückt worden. Sie ist in der Tat sehr wichtig, aber es ist unmöglich, ein richtiges Urteil zu gewinnen, wenn man nicht vor allen Dingen über die natürlichen Bedingungen und Notwendigkeiten unterrichtet ist, die der Boden und das Klima Afrikas *jedem* Leben auferlegen, das sich ihnen anpassen muß. Nichts könnte irriger sein, als die Meinung, daß die Neger und die Negerkultur von den Übeln unabhängig sein könnten, die die afrikanische Natur als solche mit sich bringt. Man diskutiert über die Minderwertigkeit oder Gleichwertigkeit des Negers gegenüber dem Weißen als Rasse. Ich bin der Meinung, daß eine Anzahl von Gründen für das Vorhandensein einer gewissen Inferiorität der ursprünglichen geistigen Veranlagung der Schwarzen spricht; wichtiger aber sind die Tatsachen, die von der klimatisch-physikalischen Seite her die afrikanischen Lebensbedingungen für alle Rassen, die Einheimischen wie die Weißen, gleichmäßig erschweren.

Wer einmal die Landwirtschaft der Neger in Afrika sich angesehen hat, wird zuerst darüber erstaunt gewesen sein, daß die Leute ihr Pflanzungsland, das sie sich aus dem Urwald oder dem Busch herausgerodet haben, immer nach wenigen Jahren verlassen und ein neues Stück in Bebauung nehmen müssen. Der Boden ist erschöpft und gibt für Maniok, Bananen und die übrigen einheimisch-afrikanischen Kulturgewächse keine Nährstoffe mehr her. Dasselbe ist erst recht der Fall, wenn es sich um anspruchsvollere, eingeführte Pflanzen handelt. Von dieser Regel finden sich nur verhältnismäßig selten größere Ausnahmen. Sie sind dort zu beobachten, wo vulkanische Gesteine durch tiefgründige Verwitterung zersetzt und ihr reicher Nährstoffgehalt aufgeschlossen ist, oder wo Schwemmlandböden von Flußläufen, hier und da auch von alten Seebecken, abgelagert sind. Ebenso ist die Fruchtbarkeit überall dort größer, wo die allgemeinen klimatischen Verhältnisse sich denen der gemäßigten Zone nähern und infolgedessen bei dem Absterben der überlebten Vegetationsteile Humusbildung stattfindet. Im eigentlichen Tropenklima, in den großen Regenwäldern Zentral- und Westafrikas, aber auch in der nicht besonders hochgelegenen Savanne, im sogenannten Trockenwald und in der Buschsteppe, ist die Humusbildung sehr beeinträchtigt und findet vielfach überhaupt nicht statt. Woher das kommt, ist eine Sache für sich, deren Untersuchung hier zu weit führen würde, aber die Tatsache, daß die Tropen ver-

hältnismäßig arm an Humus sind, vielfach auch des Humus ganz entbehren, ist bekannt. Sie ist aber von sehr schwerwiegenden Folgen für die ganze afrikanische Kultur und für das Dasein des Negers, zunächst das wirtschaftliche.

Das gewöhnliche Verwitterungsprodukt der anstehenden Gesteine in den Tropen ist ein durch Eisengehalt von hellem Gelb bis zu tiefem, ziegelfarbigen Rot gefärbter, mehr oder weniger erdiger Lehm. Mißverständlicherweise hat sich hierfür der Name Laterit eingebürgert, der nur auf die härteste und sterilste Art dieser Bodenbildung paßt. Man spricht besser von Roterden und Gelberden oder Rotlehm und Gelblehm. Der Gehalt dieses Produkts an brauchbaren Pflanzennährstoffen ist sehr verschieden und abhängig von der Natur der verwitterten Grundmineralien. Im Durchschnitt aber ist seine Fruchtbarkeit nicht groß und sie muß als gering bezeichnet werden, wenn man sie mit der Leistungsfähigkeit derjenigen Böden in subtropischen und kühleren Klimaten vergleicht, bei deren Bildung verwesende Pflanzenstoffe stark teilgenommen haben. Ebenso übertrifft die Leistungsfähigkeit der durch Windablagerung entstandenen Lößgebiete und der meisten Alluvien den gewöhnlichen afrikanischen Urwaldboden bei weitem.

Dadurch, daß das gerodete Waldland an sich nicht besonders nährstoffhaltig ist, sich schnell erschöpft und einer 5—10jährigen Ruheperiode bedarf, um wieder benutzbar zu werden, erklärt es sich, daß im Durchschnitt die Bevölkerungsdichte im tropischen Afrika nur gering sein kann. Was hier der Unterschied der Bodenqualität bedeutet, sieht man z. B. daran, daß ganz Deutsch-Ostafrika nur auf 8—10 Millionen Einwohner geschätzt wird, die kleine Nordwestecke zwischen dem Viktoria- und dem Tanganjika-See aber, Ruanda-Urundi, die noch nicht ein Zehntel vom ganzen Flächenraum der Kolonie einnimmt, auf 4 Millionen. Das kommt vor allen Dingen daher, daß jenes Gebiet eine durchschnittliche Höhenlage von 1500—2500 Meter über Meeresspiegel besitzt und bei einer solchen Erhebung die bodenbildenden klimatischen Verhältnisse denen der gemäßigten Zone bereits ähnlich sind. Ruanda-Urundi hat Humusboden und ist daher ungefähr ebenso dicht bevölkert, wie die rein agrarischen Teile Norddeutschlands.

Das Wald- und Savannenland könnte bedeutend mehr Menschen ernähren, wenn die Möglichkeit bestände, den Acker zu düngen. Düngung ist den Eingeborenen Afrikas nicht überall fremd, aber sie ist selten, und vor allen Dingen ist sie größtenteils dadurch ausgeschlossen, daß kein Großvieh gehalten werden kann. Die *Tsetsefliege* verhindert Rinder- und Pferdezucht. Ihr Stich überträgt eine unbedingt tödlich verlaufende Viehkrankheit, die in Afrika heimisch ist. Sehr hoch gelegene oder ausgesprochen trockene Länder, wie Südwestafrika, die Kapkolonie, der größere Teil der früheren Burenfreistaaten, Adamaua in Nordkamerun, die Massaisteppe, Ruanda-Urundi und andere Landschaften Ostafrikas sind frei von Tsetse. Am liebsten hält sich die Fliege im Gebüsch in der Nähe der Gewässer auf. Man hat alle möglichen Versuche gemacht, die Tsetsekrankheit zu bekämpfen, aber bisher vergeblich. Zwei Wege sind denkbar: die Ausrottung oder Verringerung der Fliegen und die vorbeugende oder nachträgliche medizinische Behandlung der Rinder. Auf die letztere Weise wird man hoffentlich früher oder später zu einem Ergebnis kommen, vielleicht am ehesten durch Immunisierung. Vorläufig aber herrscht die Tsetse unumschränkt im größten Teile unseres afrikanischen Kolonialgebiets und der afrikanischen Tropen überhaupt.

Überall dort, wo es keine Viehwirtschaft gibt, ist nicht nur die Düngung unmöglich, sondern ebenso auch die Pflugkultur. Das heißt für die Praxis, daß alle Arbeit auf dem Acker mit der Hacke gemacht werden muß und daß sie den Weibern obliegt. Wo auch immer der Fortschritt von der Hacke zum Pflug erfolgt ist, da war dadurch auch stets die Notwendigkeit gegeben, daß der Mann die Feldbestellung übernahm, denn seine Kraft war erforderlich, um Pflug und Gespann zu regieren. Der Hackbau ist gegenüber der Pflugkultur um das drei- bis vierfache weniger leistungsfähig. Wir sehen also, daß bei den afrikanischen Negern erstens einmal wegen des Fehlens der Düngung, von allen anderen etwa vorhandenen Hinderungsgründen abgesehen, immer nur der kleinere Teil des an sich vorhandenen Bodens bestellt werden kann, und wir sehen zweitens, daß durch das Fehlen des tierischen Arbeitsgehilfen des Menschen auch unter sonst günstigeren Verhältnissen nur ein Bruchteil von dem Land bearbeitet werden kann, das mit dem Pflug bestellt werden könnte. Natürlich würde es schon eine Verbesserung des jetzigen Zustandes bedeuten, wenn die Männer überall energisch an der Bestellung der Felder teilnähmen. Hier und da geschieht es auch, aber meistens geschieht es nicht, sondern der Mann beschränkt sich auf das Roden des Landes, auf Hausbau und Jagd; früher, als die europäische Herrschaft und Aufsicht noch nicht bestand, kam auch noch der Krieg hinzu. Die Pflanzungen, die auf die Veranlassung der Weißen im Küstengebiet und in der Nähe der Eisenbahnen entstanden sind, werben natürlich männliche Arbeiter an, haben aber durchweg mit Schwierigkeiten für ihre Beschaffung zu kämpfen. Hierüber wird weiter unten noch einiges zu sagen sein.

Das Fehlen der Viehzucht greift natürlich auch in anderer Beziehung tief in die Kultur der eingeborenen Afrikaner ein. Wo kein Vieh vorhanden ist, gibt es keine Milch. Damit ist das Aufziehen der Kinder sehr erschwert. Die Frauen wissen, daß sie ihre Kinder schwer in die Höhe bringen können, wenn sie ihnen nicht solange wie möglich Muttermilch zu geben imstande sind. Wenn aber die Mutter ihr Kind zwei Jahre lang selber nähren muß, so muß sie natürlich

die Reihenfolge der Geburten möglichst verlangsamen. Viele Frauen verlassen überhaupt nach der Geburt ihres Kindes zeitweilig den Mann und gehen zu ihrer Mutter zurück, bis das Kleine entwöhnt ist. Die Folge davon ist Vielweiberei, da der Mann ein anderes Weib braucht. Die Vielweiberei hat noch andere Gründe, aber die Folgen der Tsetsekrankheit spielen auch sonst vielfach hinein. Die Häuptlinge und wohlhabenden Leute sind bemüht, soviel Weiber wie irgend möglich in ihren Besitz zu bringen. Bei den großen Sultanen handelt es sich dabei zum Teil nur um äußere Kennzeichnung ihres Ansehens und ihrer Macht; meistens aber ist der Grund wirtschaftlich. Wer viel Weiber hat, kann viel Land bestellen lassen und viele Produkte ernten. Gäbe es Vieh, so würde er 100 Ochsen kaufen, da es aber kein Vieh gibt, so kauft er 100 Weiber. Diese Weiber der Großen werden aber der Verheiratung mit andern Männern und damit dem Dienst an der allgemeinen Volksvermehrung entzogen. Die Folge ist wiederum Schwäche der Bevölkerung, d. h. Schwäche der Kultur. Kräftige Kulturentwicklung ist immer notwendig mit einer größeren Volksdichte verbunden.

Man sieht hieraus, daß es gegenüber den afrikanischen Kulturfragen und gegenüber dem Eingeborenenproblem nicht einfach mit dem Worte „Eingeborenenschutz" getan ist, namentlich nicht, wenn der Eingeborenenschutz in der Hauptsache darauf hinauslaufen soll, die Pflanzungen der Europäer am Bezug von einheimischen Arbeitskräften aus dem Innern zu hindern. Auch die Plantagen leiden unter dem Fehlen des Zug- und Arbeitsviehs. Ein großer Teil der Bodenbearbeitung könnte mit dem Pfluge besser geleistet werden, als mit der Hacke, und vor allen Dingen würde man weniger Arbeiter brauchen. Die Plantagen sind in ihrer Anlage vor allen Dingen abhängig von geeignetem Boden und von der Nähe eines Hafens oder der Eisenbahn. Keineswegs aber fallen die Pflanzungsgebiete überwiegend mit den Verdichtungszentren der eingeborenen Bevölkerung zusammen. Man muß die Arbeiter also von weither anwerben. Damit das ohne Schaden geschieht, müssen sichere Transportwege mit Verpflegungsstationen angelegt und der gesundheitliche Überwachungsdienst in den Arbeiterkolonien der Pflanzungen gut organisiert werden. Das letztere ist der Fall; beim ersteren ist noch viel zu bessern. Der Ausbau der Eisenbahnen wird die Sache auf jeden Fall erleichtern.

Unendlich wirksamer wäre freilich die Auffindung eines Mittels gegen die Tsetsekrankheit. Man kann ohne Übertreibung sagen, daß der Nutzungswert der Arbeitskraft, die an sich in unseren afrikanischen Eingeborenen steckt, dadurch verdoppelt und verdreifacht werden würde. Für die Eingeborenenkulturen und für die Pflanzungen versteht es sich nach dem Gesagten von selbst, aber die Folgen würden noch viel weiter gehen. Auch wenn wir in Afrika noch soviel Eisenbahnen bauen, so bleiben doch Zufuhrwege für die Bahnlinien notwendig. Die Zufuhrwege müssen überall dort, wo es Tsetse gibt, eigentlich Zutragewege heißen, denn man kann nicht wie in Südafrika den Ochsenwagen von 60 Zentnern Ladefähigkeit einstellen, sondern alles muß in Tragelasten von höchstens 30 Kilo mit Menschenkraft herangeschleppt werden. Es ist also falsch, immer nur davon zu reden, daß die Eingeborenen gegen den Arbeiterbedarf der Pflanzungen und der übrigen europäischen Betriebe geschützt werden müssen: vielmehr muß das Übel tiefer angepackt werden. Ohne die Überwindung der Tsetse kann durchgreifend überhaupt nicht geholfen werden. Solange hiergegen kein wirksames Mittel vorhanden ist, muß die Hauptsache durch Verstärkung der gesundheitlichen Pflege der Schwarzen und durch organisatorische Maßnahmen geschehen.

Vor allen Dingen wird man die Hilfe der Mission nicht entbehren können. Wie jemand grundsätzlich zur Rassenfrage steht, ob er die rassenhafte Veranlagung der Neger für inferior hält oder nicht, das ist zunächst für die Praxis ganz gleich: niemand zweifelt daran, daß die Eingeborenen erzogen werden müssen. Dazu gehört, daß sie eine Menge verderblichen Aberglaubens ablegen. Der Aberglaube bei der Geburt, der nach vermeintlichen unglücklichen Vorzeichen sieht, frißt zahllose Kinder, und der Aberglaube, daß es im Grunde keinen natürlichen Tod gebe, sondern Krankheit und Tod durch Verzauberung hervorgerufen würden, fordert trotz der allmählich stärker werdenden Aufsicht der Verwaltungsbehörden immer noch massenhafte Opfer. Die gesundheitliche Unwissenheit der Neger spottet jeder Beschreibung, und die Folgen für die Säuglingssterblichkeit und die Fruchtbarkeit der Frauen sind schlimmer, als man sich vorstellt. Hier kann nur eine sehr langsame Erziehungsarbeit helfen, und zwar eine solche, die von innen kommt und die heranwachsende junge Generation in ihrem Denken und Fühlen allmählich verändert. Solch eine Arbeit ist nur die Mission zu leisten imstande. Ob es evangelische oder katholische Mission ist, dafür sich zu interessieren, ist Sache der Anhänger der beiden Bekenntnisse; für die afrikanische Praxis sind beide Missionen gleich nützlich. Wer den Unterschied zwischen christlichen und heidnischen Negerdörfern in bezug auf allgemeine Lebensführung, Sauberkeit und Kinderzahl gesehen hat, der kann an dem Nutzen der Mission gar nicht zweifeln, mag er sonst zu ihr stehen wie er will. Von Übel sind die anmaßenden und oft verlumpten ehemaligen Missionszöglinge in den großen Küstenplätzen, die durch ihren christlichen Unterricht, zumal nachdem sie der Mission entwachsen sind, keine genügende Widerstandskraft gegen die natürliche Faulheit, Sinnlichkeit und Gewissenlosigkeit des Schwarzen erhalten haben. Einzeln für sich kann der getaufte Neger

sich moralisch überwiegend nicht halten. Ihre eigentliche Aufgabe müssen die Missionen daher in der zusammenhängenden Beeinflussung ganzer Gemeinden, Dorfschaften, Stämme im Innern suchen.

Für den gesundheitlichen Schutz in den Kolonien geschieht, wenn man nur die Ziffern des Sanitätsetats mit dem ganzen Haushalt der Kolonien vergleicht, nicht wenig, aber im Verhältnis zu der Ausdehnung der Kolonialgebiete und dem schlimmen Zustand der sanitären Verhältnisse ist es doch lange nicht genug. Regierung, Reichstag und öffentliche Meinung müssen sich darüber klar werden, daß nur durch weitgehende Verbesserung und Verstärkung des Sanitätswesens, Vervielfachung der Mittel, der Ärzte und der ärztlichen Hilfskräfte, ein durchgreifender, bessernder Einfluß auf die jetzigen Zustände ausgeübt werden kann. Namentlich kommt es darauf an, daß Sanitätsgehilfen und weibliche Hilfskräfte in Menge angestellt werden, daß die Eingeborenen möglichst überall im Umkreise von ein paar Tagemärschen die gewöhnlichste ärztliche Hilfe finden können und daß der Seuchenverbreitung noch viel wirksamer als bisher entgegengetreten wird. Wir dürfen nicht vergessen, daß unsere Kolonien *von unten auf* saniert werden müssen, und daß zum allergrößten Teil noch die elementarsten Dinge zu tun sind.

Als Rest, immer abgesehen von der Tsetsefrage, bliebe dann die zweckmäßige Organisation der Wanderarbeit übrig. Davon, weitere Plantagengründungen zu verbieten, kann im Ernst nicht die Rede sein. Wenn hier und da einzelne Gegenden durch die Arbeiterbeschaffung für die Pflanzungen so stark ausgeworben sind, daß es merklich an Männern fehlt, so muß eben darauf gesehen werden, daß nicht von einer Stelle übermäßig viel Kräfte und anderswoher zu wenig Arbeiter herausgeholt werden. In dieser Beziehung bestehen noch recht ungeregelte Zustände. Auch die Arbeiterfrage in den Kolonien muß als Ganzes erfaßt und unter zusammenfassender Berücksichtigung der Volks- und Männerzahl im ganzen Lande geregelt werden. Wenn das alles geschieht, so wird für objektive und verständige Beurteilung in nicht zu langer Frist kein Grund zu weiteren Klagen übrig bleiben.

Konkurrenzklausel u. Kündigung

Von Heinz Potthoff, Düsseldorf

DIE Novelle zum Handelsgesetzbuch enthält nicht nur einzelne grundlegende neue Einschränkungen der Gültigkeit oder Verbindlichkeit von Konkurrenzklauseln, oder wie es jetzt deutsch, aber nicht ganz sachgemäß heißen soll: von Wettbewerbsverboten, sondern sie bringt auch eine Reihe von kleineren Änderungen des geltenden Rechts, die in den Reichstagsverhandlungen und Interessentenäußerungen gar nicht beachtet sind. Dahin gehört auch der neue § 75, der sich vom geltenden in Wortlaut und Tragweite unterscheidet, und zwar teilweise zum *Nachteile* der Handlungsgehilfen. Er regelt den Einfluß der Kündigung auf die Wirksamkeit einer gültigen Klausel. Es sind 4 Fälle zu unterscheiden:

1. Das Dienstverhältnis erlischt oder der Gehilfe kündigt;
2. der Prinzipal gibt einen wichtigen Grund zur Lösung des Dienstverhältnisses;
3. der Gehilfe gibt einen wichtigen Grund;
4. der Prinzipal kündigt ohne wichtigen Grund.

1. Kündigung des Gehilfen: Das Wettbewerbsverbot ist eine Bindung des Angestellten, und ihre volle Wirksamkeit beschränkt sich auf den Fall, daß mit seinem Willen oder Einverständnis das Dienstverhältnis endigt. Das ist also der Fall:

a) Wenn das auf bestimmte Zeit oder zu bestimmtem Zweck oder unter bestimmten Bedingungen abgeschlossene Verhältnis durch Ablauf der Zeit oder Erreichung des Zweckes oder Eintritt der Bedingungen erlischt. Ein Nichterneuern des abgelaufenen Vertrages durch den Chef ist nicht Kündigung und hat nicht deren Wirkung, auch wenn kein Grund für die Weigerung einer Vertragsfortsetzung gegeben ist.

b) Wenn eine vorzeitige Lösung des Dienstverhältnisses durch beiderseitige Vereinbarung erfolgt.

c) Wenn der Gehilfe kündigt, und zwar ohne daß er durch besonderes, vertragswidriges Verhalten des Chefs dazu genötigt wird.

2. Vertragsbruch des Prinzipals: Die Wirkungen des § 75 treten ein, wenn der Prinzipal durch vertragswidriges Verhalten einen wichtigen Grund gibt und das Verhältnis daraufhin ohne Frist gekündigt wird. Es genügt also nicht:

a) daß ein wichtiger Grund im Sinne der §§ 70, 71 vorliegt, sondern er muß ein *vertragswidriges* Verhalten des Chefs sein. Von den in § 71 als Beispielen genannten wichtigen Gründen gehören also hierher nur Ziffer 2 (Versagung von Gehalt oder Unterhalt), Ziffer 3 (Verletzung der Fürsorgepflicht) und Ziffer 4 (Tätlichkeiten und Ehrverletzungen), nicht dagegen Ziffer 1 (Krankheit oder sonstige Unfähigkeit des Gehilfen).

b) daß der Chef durch vertragswidriges und sonst unangemessenes Verhalten einen triftigen Anlaß zur Kündigung unter Einhaltung der Frist gibt, oder daß sonst eine Kündigung mit Frist sehr berechtigt ist, sondern das vertragswidrige Verhalten des Chefs muß einen „*wichtigen* Grund" im Sinne des § 70 abgeben.

c) daß der wichtige Grund vorliegt, sondern er muß auch zur Beendigung des Dienstverhältnisses *benutzt* sein. Und zwar *ohne* Einhaltung der Kündigungsfrist. Das ist eine Änderung gegenüber dem bisherigen Rechte, bei dem der Wortlaut „gibt der Prinzipal . . . Grund . . . das Dienstverhältnis gemäß § 70/71 aufzulösen" teilweise so ausgelegt wurde, daß auch eine ordentliche Kündigung genügte, wenn nicht darin ein

Verzeihen oder sonst ein Verzicht auf die Ausübung des Rechts auf sofortigen Austritt lag (so die Kommentare von Staub und Düringer u. Hachenburg). Der Regierungsentwurf stimmte mit dem geltenden Gesetz überein, die Änderung ist erst durch den zweiten Entwurf vorgenommen, ohne einen entsprechenden Beschluß der Kommission.

Die Folge der fristlosen Kündigung ist die *Unwirksamkeit* der Klausel, in vollem Umfang, ohne Rücksicht auf ihren Inhalt und dessen Berechtigung (dasselbe besagt im bisherigen Gesetz der Ausdruck, daß der Chef Ansprüche aus der Vereinbarung nicht geltend machen kann). Während aber bisher diese Folge ohne weiteres eintrat, ist sie jetzt an eine entsprechende *Erklärung* des *Gehilfen* gebunden.

Diese ist sein Recht, er hat die freie Wahl, ob er davon Gebrauch machen will.

a) Der Gehilfe braucht eine Erklärung nicht abzugeben. Er braucht auch eine entsprechende Anfrage des Prinzipals nicht zu beantworten. Dieser kann nicht die Nichtbeantwortung in einem bestimmten Sinne deuten.

b) Die Erklärung kann nur innerhalb eines Monats abgegeben werden. Die Frist ist ein Kalendermonat und rechnet von dem Tage ab, an welchem der Gehilfe durch die Aufhebungserklärung das Dienstverhältnis beendet hat. Liegt zwischen Abgabe und Empfang der Kündigung eine Zeitspanne, so beginnt die Frist mit dem Tage, an welchem die Kündigung dem Chef zugegangen ist.

Vor Ablauf des Monats muß auch die Erklärung über die K. Kl. zugegangen sein.

c) Die Erklärung muß schriftlich sein und die Unterschrift des Gehilfen tragen. Eine Verpflichtung, im eingeschriebenen Briefe zu erklären, ist unverbindlich gemäß § 75d. Doch trägt der Gehilfe die Gefahr, wenn seine schriftliche Erklärung nicht oder nicht rechtzeitig zugeht. Eine Vereinbarung, wonach auch eine mündliche Erklärung genügen soll, ist gültig. Die Erklärung muß unzweideutig sein, darf keine Bedingungen oder dergl. enthalten.

d) Eine nach Form oder Inhalt den Vorschriften nicht entsprechende Erklärung ist wirksam, wenn der Chef ihr zustimmt. Will er sie nicht gelten lassen, so muß er unverzüglich widersprechen.

e) Durch die Erklärung wird die Klausel von vornherein unwirksam. Der Prinzipal kann das Eintreten der Unwirksamkeit nicht durch Widerspruch oder Klage hindern. Eine etwa zwischen Abgabe und Zugehen der Erklärung vorgenommene Handlung ist keine Verletzung einer gültigen Klausel und läßt eine Vertragsstrafe nicht fällig werden. Die Pflicht zur Zahlung der Entschädigung nach § 74 ist nicht zum Entstehen gekommen.

f) Wird die Erklärung nicht oder nicht rechtzeitig oder nicht in der richtigen Weise abgegeben, so ist die K. Kl. genau so zu beurteilen, als wenn kein Vertragsbruch des Chefs vorgelegen habe. Der Prinzipal kann seine Pflicht zur Zahlung der Entschädigung nicht abwenden.

g) Eine Vereinbarung, durch welche der Gehilfe im voraus auf die Erklärung verzichtet oder durch welche sie im voraus als abgegeben gelten soll, ist nichtig. Ebenso ist ein Verzicht auf die Erklärung innerhalb der Monatsfrist unwirksam.

3. Vertragsbruch des Gehilfen: Der dritte Absatz des § 75 ist eine neue, durch das Recht auf Vergütung veranlaßte Vorschrift. Die Ausführungen unter Ziffer 2 finden sinngemäße Anwendung. Wenn auf seiten des Gehilfen ein wichtiger Grund im Sinne des § 70 vorliegt, und zwar infolge vertragswidrigen Verhaltens (nicht also bei Krankheit, Militärdienst, unverschuldeter Unmöglichkeit der Leistung usw.), und wenn dann der Prinzipal tatsächlich das Dienstverhältnis ohne Kündigungsfrist aufhebt, so hat diese Entlassung zwei Folgen:

a) Die Klausel ist in demselben Maß wirksam, als wenn der Handlungsgehilfe gekündigt hätte. Dieser hat nicht die Möglichkeit, sie durch eine Erklärung außer Kraft zu setzen.

b) Der Angestellte hat keinen Anspruch auf Entschädigung wegen der Klausel und für die Dauer ihrer Einhaltung. Bei der Frage, ob die Klausel die Grenzen der Billigkeit überschreitet, ist sowohl das Fehlen der Vergütung wie die Schuld des Gehilfen an der Entlassung zu berücksichtigen.

Die beiden Rechtsfolgen treten von selbst ein. Eine Vereinbarung, daß im Falle des Kontraktbruchs des Gehilfen die Klausel anders sein soll als bei anderer Lösung des Dienstverhältnisses, ist grundsätzlich gültig, doch bedarf es im Einzelfalle der Prüfung, ob die verschärfte oder verlängerte Klausel dann nicht die Billigkeit überschreitet. Eine Verpflichtung des Prinzipals, auf *jeden Fall* die Karenzentschädigung zu bezahlen, ist gültig.

4. Kündigung des Prinzipals: Es sind vier Fälle zu unterscheiden:

a) Der Prinzipal kündigt ohne Grund oder ohne erheblichen Grund oder ohne einen in der Person des Angestellten liegenden (wenn auch erheblichen) Grund (z. B. Betriebseinschränkung). Dann hat der Gehilfe binnen Monatsfrist das Recht, durch eine Erklärung gemäß Ziffer 2 die Klausel außer Wirksamkeit zu setzen.

b) Der Chef erklärt sich bereit, das volle Entgelt weiter zu zahlen. Das ist von Bedeutung für die Gültigkeit der Klausel nur, wenn er ohne einen erheblichen, in der Person des Angestellten liegenden Grund gekündigt oder entlassen hat. Es handelt sich hier nicht um die Entschädigung des § 74, sondern um eine Gehaltsfortzahlung, die dem früheren § 75 Absatz 1 entspricht.

1. Im alten Gesetze ist von der Fortzahlung des zuletzt bezogenen Gehalts die Rede. Dabei konnte zweifelhaft sein, inwieweit auch andere Bezüge zu leisten waren. Nach dem neuen Wort-

laute „volle vertragsmäßige Leistungen" ist der Chef verpflichtet, alles zu gewähren, was er während des Dienstverhältnisses als Arbeitsentgelt zu gewähren hatte. Also nicht nur Gehalt, sondern auch Provisionen, Tantièmen, Gewinnanteile, den Wert der Sachbezüge (freie Wohnung, Kost). Nicht weiter zu zahlen sind solche Leistungen, zu denen der Chef auch während des Vertrages nicht verpflichtet war (z. B. freiwillige Gratifikationen), oder die nicht Arbeitsentgelt waren (Übernahme des Beitragsanteiles des Gehilfen zur sozialen Versicherung), oder die nur Ersatz für Aufwendungen und dgl. waren.

2. Für die Höhe der Bezüge maßgebend ist der Zeitpunkt der Lösung des Dienstverhältnisses. Bei wechselnden Bezügen ist der Durchschnitt der letzten drei Jahre in Ansatz zu bringen.

3. Eine Anrechnung von neuem Verdienste findet nicht statt, sondern der Chef muß die vollen Bezüge weiter zahlen, vorausgesetzt, daß der Gehilfe die K. Kl. einhält. Durch Übertretung der Vereinbarung verwirkt dieser nicht dauernd den Anspruch auf die Bezüge, sondern nur für die Zeit, in der er der Klausel zuwider tätig ist. Wird er zur Aufgabe der Stellung verurteilt, so lebt sein Anspruch wieder auf (unter Abzug für die Zeit der vertragswidrigen Beschäftigung). Bis zum Betrage von 125 Mark monatlich darf der Prinzipal nicht die Bezüge gegen eine etwa verfallene Vertragsstrafe aufrechnen.

4. Der Chef muß *bei* der Kündigung sich erklären, ob er die Bezüge fortzahlen will. Das war im bisherigen Gesetz nicht ausdrücklich ausgesprochen, wurde aber trotzdem schon angenommen. Die Erklärung muß gleichzeitig mit der Kündigung erfolgen. Der Gehilfe ist nicht verpflichtet, danach zu fragen und braucht eine später erfolgende Erklärung nicht gelten zu lassen. Sobald die Kündigung dem Gehilfen zugegangen, ist das Recht des Chefs zur Erklärung verwirkt, die Klausel unverbindlich geworden. Eine nachträgliche Vereinbarung, daß die Klausel gelten soll, ist zulässig, aber in der Kündigungszeit nicht ohne die Verpflichtung des Chefs zur Gewährung der vollen Bezüge.

5. Die Erklärung muß sich auf die ganze Dauer der Beschränkung beziehen. Sie bleibt dauernd verbindlich. Der Chef hat nicht das Recht Bezug und Klausel auf einen Teil der vereinbarten Geltungsdauer zu beschränken oder während dieser Zeit unter Verzicht auf die Klausel die Zahlung einzustellen. Über zwei Jahre hinaus kann auch durch Fortzahlung der Bezüge die Gültigkeit der Klausel nicht erstreckt werden.

6. Daß auch diese Bezüge in Ansehung des Zahlungstermins, der Pfändbarkeit usw. dem Arbeitslohn völlig gleichgestellt sind, ist jetzt in § 75e ausdrücklich ausgesprochen.

c) Es liegt ein erheblicher Anlaß in der Person des Angestellten vor. Dabei ist unerheblich, ob der Gehilfe etwas verschuldet oder nicht (Krankheit); ob der Anlaß ein wichtiger Grund im Sinne des § 70 ist oder nicht; ob mit oder ohne Einhaltung der Frist gekündigt wird. Dann ist der Gehilfe an die K. Kl. gebunden genau so, als wenn er gekündigt hätte. Doch ist bei der Abmessung des Billigen zu berücksichtigen, daß ihm gegen seinen Willen die bisherige Tätigkeit entzogen wurde. Der „erhebliche Anlaß" muß einen sittlich und rechtlich zulässigen Grund zur Kündigung unter Berücksichtigung guter Verkehrssitten bilden. Ausübung von Bürgerrechten (Wahl, Koalitionsrecht) darf nie als Anlaß im Sinne dieser Bestimmung anerkannt werden.

d) Der Prinzipal entläßt ohne Kündigungsfrist wegen eines durch Vertragswidrigkeit verschuldeten wichtigen Grundes. Dann gilt das unter Ziffer 3 Gesagte.

Buchführung und Bilanz im Bilderschmucke der Sprache[1]

Von Th. Blum, Dessau

Es liegt in der Natur der Berufsarbeit, daß sie dem Angehörigen der einzelnen Berufsstände gewissermaßen typische Eigenschaften aufprägt. Wenn diese einen über den Durchschnitt hinausgehenden Grad erreichen, verzerren sie leicht das Bild des Berufszugehörigen zur Karikatur. Unsere Witzblätter nähren sich zum guten Teil von solchen Erscheinungen. Der Beamte entartet leicht zum kalten, seelenlosen Bureaukraten, der Geistliche zum Eiferer, der Schulmann zum Pedanten, und der Richter gerät leicht in Gefahr eines gefühllosen Formalismus. Jeder Beruf hat seine besonderen geistigen Gefahren, seine besonderen geistigen Berufskrankheiten. Der Handel macht davon keine Ausnahme. Will man wissen, worin bei ihm das Moment der Entartung, die Berufskrankheit, liegt, so braucht man nur darauf zu achten, was die anderen Leute als wesentlich für den Charakter des Kaufmannes ansehen. Nach weitverbreiteter Auffassung ist der Kaufmann ein Mensch, der keine anderen Interessen hat, als Geld zu verdienen, kein anderes Ideal, als Geld zu machen, bei dem sich alle Philosophie, alles Streben auflöst in eine Rentabilitätsberechnung, für dessen geistige Betätigung es nur zwei Kategorien gibt: Soll und Haben, Gewinn und Verlust. Gewiß ist diese Anschauung falsch, sicher liegt ihr eine mangelhafte Kenntnis und ein ungenügendes Verständnis der besonderen kaufmännischen Tätigkeiten, der besonderen kaufmännischen Denk- und Arbeitsweise zugrunde. So erklärt es sich auch, daß man bis in unsere Zeit hinein ziemlich allgemein den Kaufmann als einen eher schädlichen, sozialen Schmarotzer angesehen hat, der

[1]) Nach einem Vortrag, gehalten im Verein der Bankbeamten in Dessau. Abgesehen von einigen Erweiterungen und Ergänzungen sind hier die Belegstellen beigefügt.

von der Arbeit der anderen lebt. Auch heute noch spukt diese törichte Meinung in manchen Köpfen.

Wie viele haben eine Ahnung davon, welche Fülle von Wissen, Scharfsinn, Menschenkenntnis, Weit- und Weltblick, schöpferischer Gestaltungskraft, ja von sittlichem Bewußtsein der Kaufmann in seiner Tätigkeit entfalten kann. Die Organisation eines großen Unternehmens kann in ihrer Art nicht weniger ein Kunstwerk sein, geschaffen von Geistesschärfe und Phantasie, als irgendein Werk der bildenden, redenden oder tönenden Kunst. Erst jetzt beginnt man zu begreifen, daß auch der Handel reiche Gelegenheit zur Entfaltung aller menschlichen Geistes-, ja auch Gemütskräfte gibt. Auch dem Beruf des Kaufmanns ist nichts Menschliches fremd.

Wenn wir die leider noch so viel verbreitete geringschätzige Meinung über die Tätigkeit des Kaufmanns als unberechtigt abweisen müssen, so dürfen wir andererseits nicht verkennen, daß jene Gefahr des einseitigen Geschäftsinteresses, des oberflächlichen Materialismus, des rohen Geldstandpunktes den Kaufmann durchaus nicht allein, wohl aber in besonders hohem Maße bedrohen, und daß viele Angehörige dieses ehrenwerten Standes ihm leider allzu leicht erliegen.

Aufgabe der kaufmännischen Erziehung und besonders der dazu berufenen Schulen muß es sein, diesen Einseitigkeiten und Gefahren entgegenzutreten, und nicht lediglich die Entwicklung der beruflichen Tüchtigkeit, sondern eben so sehr die Erziehung sittlicher Charaktere zu betonen. Deshalb muß jede Gelegenheit benutzt werden, den jungen Kaufmann mit dem Blick hell und scharf zu erhalten für alles, was im Menschenleben wahr, schön und edel ist. Das aber nicht durch lange Deklamationen, durch Hereinziehen aller möglichen Probleme der sogenannten Allgemeinbildung, sondern dadurch, daß jede Gelegenheit, die die Fachunterweisung bietet, benutzt wird, die besonderen Fachprobleme an den allgemeinen Problemen zu messen, ihre Erklärung, Erläuterung und Deutung an das durch Schule, Umgang und Lebenserfahrung gebildete Bewußtsein anzuknüpfen.

Diese Aufgabe berührt sich mit einer anderen. Jene kaufmännische Unterweisung in Praxis und Schule muß sich zum Ziel setzen, frische, fröhliche, harmonische Berufsmenschen zu erziehen, denen ihr Beruf eine innere Lebensaufgabe ist, die sie mit innerer Anteilnahme, mit persönlichem Interesse und glücklicher Befriedigung erfüllt. Gar leicht stellt sich besonders bei jungen, reich begabten Kaufleuten von vielseitigem Interesse ein seelischer Zwiespalt ein. Sie bekommen den Eindruck, als müßten sie alles verlassen und verraten, was ihnen durch die bisherige Erziehung als wichtig und wertvoll, als schön und erhaben erschienen ist, als müßten sie das alles vergessen. Sie sehen dann oft in der Berufstätigkeit nur ein notwendiges Übel, dem sie so wenig Kraft und innere Anteilnahme wie möglich bieten, und das ihnen nur die Möglichkeit geben soll, im Vergessen dieser Berufstätigkeit während der Erholungsstunden die seelischen Bedürnisse in der Hingabe an andere Beschäftigungen zu befriedigen.

Ihnen müssen wir zeigen, daß auch die Erfahrungen und Tatsachen des Handels eine philosophische Durchdringung und ethische Erklärung zulassen, daß sie einer scharfsinnigen logischen Betrachtung überreiches Material bieten, daß vor allem auch von ihnen aus tausend Spuren und Pfade hineinführen in die Gebiete der Kunst. Wir zeigen ihnen, daß auch die Tatsachen des Handels einer künstlerischen Auffassung, einer subjektiven künstlerischen Erfassung fähig sind.

Ich möchte dafür ein Beispiel geben und zeigen, welche Berührungspunkte die Erscheinungen des Handels mit der Poesie haben können und haben, indem ich untersuche, welches Material der Handel dem Bilderschmuck der Sprache zur Verfügung gestellt hat und in wachsendem Maße zur Verfügung stellt.

Es handelt sich dabei keineswegs nur um müßige Spielereien und leichte Unterhaltung für arbeitsleere Stunden.

Ich glaube vielmehr, daß eine derartige Untersuchung, kritisch angestellt, nicht ohne wissenschaftlichen Wert ist. Sie lehrt uns, welche Vorstellungen die nichtkaufmännische Welt vom Handel hat, zeigt uns, was der Laie vom Handel weiß, als charakteristisch ansieht. Sie hält uns so einen Spiegel vor, der das Bild des Kaufmanns, vielfach verblaßt und vielfach verzerrt, aber doch nicht ohne charakteristische Züge wiedergibt. Wenn wir wissenschaftlich-kritisch den Begriffen der Handelswissenschaften nachgehen und untersuchen, in welcher Folge, in welchem Grade sie in den allgemeinen Sprachschatz, in das allgemeine Bewußtsein eingehen und im sprachlich-bildlichen Ausdruck erscheinen, haben wir einen wertvollen Maßstab dafür gewonnen, wie die Welt des Kaufmanns sich das allgemeine Interesse gewinnt, wie die volkswirtschaftliche und nationale Bedeutung des Handels mehr und mehr erkannt, wie das gesamte Volksleben merkantilisiert wird. Eine solche Untersuchung würde also nicht uninteressante und nicht wertlose Beiträge zu Analyse und Erkenntnis des Volksbewußtseins und seiner Veränderungen bieten.

Aber auch für die Handelswissenschaft selbst dürfte sie nicht ohne Bedeutung sein. Zu einer tieferen Erkenntnis der Handelssprache und der Handelskorrespondenz könnte sie gute Hilfe leisten, ganz abgesehen davon, daß sie das Interesse an dieser Handelssprache und Handelskorrespondenz erhöhen und beleben würde. Wie eine historisch-kritische Betrachtung der Handelssprache selbst, könnte auch eine solche Untersuchung manchen Beitrag zur inneren und äußeren Handelsgeschichte liefern.

Ich wünschte, daß an den Handelshochschulen im Anschluß an die Handelskorrespondenz oder besser als deren Ersatz ein Kolleg über die Sprache des Kaufmanns gelesen würde, das auch unser Problem berücksichtigte.

Es verbietet mir der Raum, ausführlich darzulegen, wie derartige Untersuchungen wissenschaftlich anzustellen seien. Ich will hier nur anregen und würde meine Aufgabe als gelöst ansehen, wenn ich manchen Leser für das Problem selbst gewänne und ihm seinen Reiz zum Bewußtsein brächte.

Wenn ich nun eine Reihe von solchen bildlichen Ausdrücken vorführe, so bin ich mir bewußt, nicht an sich schon wissenschaftliche Arbeit geleistet zu haben. Dazu würde gehören, daß jenen Ausdrücken und Wendungen planmäßig nachgegangen, daß genau untersucht würde, wann ein Ausdruck in der Literatur zuerst auftritt, in welchem Zusammenhange, von wem er zuerst gebraucht wird. Es ist klar, daß es nicht überraschen kann und wenig besagt, wenn der Begriff des Wechsels im Schriftwerke eines Kaufmanns bildlich gebraucht wird. Es ist bedeutungsvoll, ob irgendein Schriftsteller in einer kaufmännischen Umgebung aufgewachsen ist, ob er Beziehungen zu kaufmännischen Kreisen unterhielt. Man wird bei Goethe dem Ausdruck „Konto" öfterer begegnen als bei Schiller, bei dem man mehr solche Begriffe und Ausdrücke findet, die den Tatsachen entnommen sind, die vor aller Augen liegen. Da ferner kaufmännische Begriffe der Sphäre des bürgerlichen Berufes entstammen, wird man ihnen mehr im Schriftwerk der Tagesinteressen, mehr im realistischen als im idealistischen Stile, mehr in der Prosa, als in der Poesie begegnen. So liefern uns die realistischen Prosadramen des jungen Schiller reichere Ausbeute als die idealistischen Jambendramen seiner künstlerischen Reife. Mit diesen Andeutungen über eine wissenschaftliche Behandlung unserer Aufgabe muß ich mich hier begnügen. Meine Beispiele leiden daher natürlich unter dem Nachteil der Unvollständigkeit und besonders der Zufälligkeit. Immerhin ist mein Material aber so reich, daß es ganz unmöglich ist, es in den Rahmen eines Zeitschriftenaufsatzes zu zwängen. Ich habe daher eine Auslese getroffen und die Beispiele ausgewählt, die geeignet sind, die Begriffe der *Buchführung und Bilanz in der Verwendung für den sprachlichen Bilderschmuck* zu zeigen.

Zunächst das Wort „Buchführung" selbst. Es wird neuerdings häufig gebraucht, um planmäßige Aufzeichnungen überhaupt zu bezeichnen. Ich gebe zunächst einem der bedeutendsten unserer lebenden Gelehrten das Wort. Der bekannte Jenenser Professor Rudolf Eucken erklärte in seinem kürzlich erschienenen Werke *„Erkennen und Leben"*[1]), daß neben den einzelnen Wissenschaften eine zusammenhängende Wissenschaftslehre nützlich sei. Aber Wissenschaftslehre sei keineswegs schon Philosophie.

„Eine Erhöhung des Gesamtstandes kann diese *bloße Buchführung* über die Gebiete der Wissenschaften unmöglich bringen."

Dr. W. Wygodzinski spricht in seinem Buche „Wandlungen der deutschen Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert"[1]) über den Einfluß religiöser Anschauungen auf das Wirtschaftsleben. Er charakterisiert die Anschauungen der Methodisten, wonach sich das Wirken der Gnade in jeder Handlung bewähren müsse. Es entstehe das, was Weber „protestantische Askese" nenne. Die Unbefangenheit des triebhaften Lebensgenusses werde planmäßig vernichtet, jede einzelne Handlung werde daraufhin geprüft, ob sich in ihr der Glauben bewähre. Die ständige Selbstkontrolle arte zu einer Art *„Rechnungsführung"* über das eigene Verhalten aus. Er fährt fort: „Bunyan hat wirklich die Geschmacklosigkeit (im „Pilgrims Progreß") begangen, das Verhältnis des Sünders zu Gott mit dem des Kunden zum shopkeeper zu vergleichen: *Gott führe gleichsam Buch über die Sünden und guten Werke* des Menschen". Hier spricht der Nationalökonom, der deutliche Vorstellung von dem Wesen und der Technik der Buchführung hat und den bildlichen Ausdruck der eigentlichen Bedeutung des Begriffes schärfer anpaßt. Um noch ein Beispiel für jene mehr allgemeine Verwendung und für eine ironische Anwendung zu geben, zitiere ich eine Stelle aus dem sehr mäßigen Roman Paul de Kocks (1794—1871) „vom buckligen Taquinet"[2]). Er sagt von der robusten und leichtfertigen Claquette: „Beständigkeit war nicht die Haupttugend der Hosenfabrikantin. Nach dem Vetter, den sie so heiß liebte, hatte sie einen Dragoner angebetet, darauf einen Kürassier, dann einen Lancier, dann wieder einen Husar, endlich einen Grenadier, selbstverständlich von einigen kleinen Liebeleien mit Bürgerlichen abgesehen, die nicht gerechnet wurden; nur *über Soldaten führte Claquette Buch.*" Bedeutungsvoll ist, daß de Kock aus einer Bankiersfamilie stammt. Ich bemerke dazu, daß bei Übersetzungen natürlich immer der Originaltext zu vergleichen ist, um entscheiden zu können, ob der fragliche Ausdruck sich im Original befindet oder vom Übersetzer herrührt. Eine genauere Kenntnis der Buchführung setzt es voraus, wenn ein Nationalökonom und Statistiker in einer Abhandlung über Zivilprozeßstatistik[3]) periodische statistische Erhebungen mit einer volkswirtschaftlichen Inventur vergleicht und dann fortfährt: „So sind die Zwischenzeiten lang, und es ist um so notwendiger, *über die Veränderung, den Verlauf der Konjunkturen Buch zu führen.*"

Der Unterschied zwischen einfacher und

[1]) Leipzig 1912, S. 12 u. 13.

[1]) Köln 1907, S. 27.

[2]) Deutsch von H. Denhardt. Reklamausgabe S. 61.

[3]) Dr. Albert Hesse, Zivilprozeßstatistik. Jahrb. für Nat. u. Stat. III. Folge. 34. Bd. Jena 1907. S. 2.

doppelter Buchführung ist natürlich dem Laien nicht bekannt. In seinem Gedächtnis haftet aber das Wort „doppelt". Es wird darin gewissermaßen durch die sprichwörtliche Redensart „mit doppelter Kreide schreiben" unterstrichen. Im bildlichen Ausdruck nimmt daher der Begriff der doppelten Buchführung die Bedeutung des zweifachen Maßstabes an. Man hört sehr oft von der „doppelten Moral", zuweilen in noch näherer Anlehnung von der „doppelten Buchführung in der Moral" sprechen.

Dem Volkswirtschaftler und Staatsrechtler liegt natürlich ein Vergleich mit der kameralistischen Buchführung nahe. Daraus erklärt es sich, wenn ein Kritiker einer Broschüre über die Herkunft unseres militärischen Nachwuchses[1]) sagt: „Zu diesem Zweck berechnet Evert das ‚Ist' und das ‚Soll' der einzelnen Hauptgebietsteile. Das „Ist" steht fest, es ist die Anzahl der jedem Landesteile entstammenden Militärpersonen. Für die Berechnung des ‚Solls', das heißt des Anteils, den jeder Gebietsteil entsprechend seiner Gesamtbevölkerung, der Zahl der wehrfähigen Männer, der gebärfähigen Frauen oder dergleichen aufbringen müßte, stehen fünf Maßstäbe zur Verfügung, die Evert sämtlich berechnet."

So erinnert es an kameralistische Buchführung, wenn ein Geograph[2]) von einem „Defizit im Wasseretat des Mittelmeers" (geringer Zufluß, große Verdunstung) spricht, das durch das Mittelmeer ausgeglichen werde.

Und nun der *Buchhalter*. Der Buchhalter, der nicht selbst zu raten und zu entscheiden, sondern nur geschäftliche Vorgänge mechanisch aufzuzeichnen hat, erscheint als der trockene, innerlich unbeteiligte Ausführer fremden Willens. Mit ihm lassen sich Leute vergleichen, die gewisse Tatsachen oder Zeitereignisse sammeln und zusammenstellen. Das tun aber zum Teil die Zeitungsschreiber. So nennt der bekannte englische Satiriker Swift (1667—1745), bekannt durch sein Hauptwerk „Gullivers Reisen", *die Almanachschreiber die Buchhalter einer Zeit*[3]).

So vergleicht Hegel (1770—1831) mit den Kontorbedienten eines Handelshauses solche Theologen, „die nur über fremden Reichtum *Buch und Rechnung führen,* die nur für andere handeln, ohne eigenes Vermögen zu bekommen; sie erhalten zwar Salär, ihr Verdienst ist aber nur zu dienen und zu registrieren, was das Vermögen anderer ist oder war"[1]).

Andererseits aber ist der Buchhalter der Typus des gewissenhaften, leidenschaftslosen und unparteiischen Rechnungsführers, der seine eigene Meinung unterdrückt.

So wünscht unser großer Leibniz (1646—1716), der eifrige Vorkämpfer für eine Wiedervereinigung der durch die Reformation getrennten Konfessionen, von dem berühmten französischen Kanzelredner Bossuet (1627—1704), daß er „die Sache weniger als Redner behandeln möchte und etwas mehr in der trockenen und bündigen Weise eines *Buchhalters*"[2]).

Wie wir später noch deutlicher sehen werden, sind es besonders die „lebenden Konten", die dem allgemeinen Bewußtsein als wesentlich für die gesamte Buchführung erscheinen, und da wieder die Belastungen. „*In die Bücher kommen,*" bedeutet dem Laien, eine Schuld, eine Haftung, eine Verpflichtung übernehmen. Der französische Dichter René Lesage (1668—1747) führt in seinem „hinkenden Teufel", erschienen zuerst 1713 zu Paris, den Studenten Don Cleophas auf der Flucht vor Verfolgern über Dächer durch ein Fenster in eine Dachkammer, wo ein mächtiger Astrolog und Zauberer den Asmodeus in einer Phiole gefangen hält, der ihn bittet, diese Flasche zu zerbrechen und ihn so zu befreien. Don Cleophas antwortet: „Ich bin bereit, Euren Wunsch zu erfüllen; nur ein kleines Bedenken hält mich noch zurück; ich fürchte, wenn ich Euch den verlangten Dienst erwiesen habe, werde ich für den Schaden *zu Buche stehen müssen.*"[3])

Vollständig verblaßt die ursprüngliche Bedeutung dieses Ausdruckes, wenn der ehemalige Kriegsminister von Einem am 24. April 1907 im Reichstage erklärt: „Im Jahre 1906 haben wir mit 55,6 Prozent Tauglichen *zu Buche gestanden.*"

Man darf, wie schon die bisherigen Beispiele gezeigt haben, nicht erwarten, daß der Laie die einzelnen der Buchführung entnommenen technischen Begriffe klar auseinanderhält, ihre bildliche Verwendung genau der eigentlichen Bedeutung entnimmt und anpaßt. Meistens ent-

[1]) Jahrbuch für Nat. u. Stat. III. Folge. 38. Bd. Jena 1910. S. 99.

[2]) Alfred Philippsohn, Das Mittelmeergebiet. Leipzig 1904. S. 51.

[3]) G. Regis (1791—1854, der berühmte klassische Übersetzer von Rabelais' Gargantua und Pantagruel. Vgl. Neuausgabe seiner Übersetzung von Wilhelm Weigand. München und Leipzig 1911. 2. Bd. S. 418 bis 429), „Bemerkungen über Swift und seine Werke" in „Philomathie von Freunden der Wissenschaft und Kunst". Herausgegeben von Dr. Ludwig Wachler, 3. Bd. Leipzig 1822. S. 121 u. 122: „. . . Wie es der Vorzug anderer Schrifsteller ist, nach ihrem Tode fortzuleben, Almanachmacher hiervon allein ausgeschlossen sind, insofern ihre Abhandlungen, welche sich lediglich mit der Flucht der Minuten beschäftigen, unbrauchbar werden, sowie diese vorüberziehen. In Erwägung, wessen die *Zeit,* deren *Buchhalter* sie sind, ihnen ein Anwartschaftsrecht erteilt, ihre Werke nach dem Tode fortzusetzen."

[1]) Theobald Ziegler, Die geistigen und sozialen Strömungen des 19. Jahrhunderts. Berlin 1911. Volksausgabe. S. 192.

[2]) „Leibniz vermißte auch in der Sprache Bossuets (in seinen Verhandlungen mit ihm über die Frage der Glaubensunion) den ruhigen und leidenschaftslosen Geschäftston, den ‚discours d'affaires', er hätte gewünscht, wie er sich einmal brieflich gegen die Brinon ausdrückt, daß Bossuet die Sache weniger" usw. Kuno Fischer, Leibniz und seine Schule (Geschichte der neueren Philosophie, 2. Bd.). 2. Aufl. Heidelberg 1867. S. 256.

[3]) Lesage, Der hinkende Teufel. Deutsch von Levin Schücking. Leipzig o. J. S. 15.

scheidet nur die äußere Wortform, mischt sich der Gebrauch des Wortes in der täglichen Umgangssprache mit dem Technischen in der Buchführung, oft auch werden Begriffe miteinander vertauscht und kombiniert, die der Buchhalter streng auseinander hält und nie zusammenbringen würde. So in dem folgenden Beispiel.

Alle planmäßigen Rechnungsführungen heben mit einer Aufzeichnung über Einnahmen und Ausgaben an. Das Kassabuch ist eine Einrichtung, die auch der Laie nicht erst vom Kaufmann zu lernen braucht. Daher finden wir das Bild von Einnahmen und Ausgaben sehr oft angewendet. Ich führe nur ein charakteristisches Beispiel dafür an. In seiner komischen Erzählung „Schach Lolo" (1778) charakterisiert Wieland den Großwessir folgendermaßen:

„Doch Rukh, der Großwessir, ein Mann,
Der seinen Posten scharf bewachte,
Genaue Rechnung hielt, sein Facit täglich machte,
Und, was ein anderer *gewann,* sich als *Verlust*
in Ausgab' brachte,
Ein solcher Mann ist nicht pro forma Großwessir"[1]).

Hier liegt offenbar eine Vermischung von Kassen- und Gewinn- und Verlustrechnung vor.

Vielleicht läßt sich hierher auch der Ausdruck „*Ephemeriden*" rechnen vom Griechischen ἡμέρα (heméra), der Tag. Er bezeichnete Bücher, in die ursprünglich die täglichen Verrichtungen, Begebenheiten und Ausgaben verzeichnet wurden, also eine Art Journal. Er wurde seit der Mitte des 15. Jahrhunderts mehrfach für astronomische Jahrbücher, dann aber auch ganz allgemein für Zeitungen und Zeitschriften gebraucht. Am bekanntesten sind die von dem Schweizer Isaak Iselin (1728—1782), der unsern Philanthropisten nahestand, herausgegebenen „Ephemeriden der Menschheit" geworden, von denen zwischen 1776—1782 sieben Bände in Basel erschienen sind.

Der bekannte Philosoph E. v. Hartmann erklärt Krankheiten als Funktionsstörungen, die unter anderem veranlaßt sind durch die Abnormität des Verhältnisses von *Einnahme und Ausgabe*[2]).

Wie schon oben bemerkt wurde, sieht der Nichtkaufmann das Wesentliche in der Buchführung im gegenseitigen Belasten und Erkennen. Der neutrale Ausdruck für beides ist „in *Rechnung stellen*", in *Rechnung setzen.* Es ist außerordentlich schwer, die verschiedenen bildlichen Verwendungen des Begriffes „*Rechnung*" auseinanderzuhalten und in ein System zu bringen. Auch hier sind die Grenzen zwischen dem eigentlichen und dem bildlichen Gebrauche schwer zu ziehen, seine Anwendung auf die Faktur und auf die buchhalterische Behandlung schwer auseinanderzuhalten. Ich verzichte daher auch hier darauf, meine Beispiele kritisch zu sichten, und begnüge mich, den sprachlichen Reichtum an Verwendungsmöglichkeiten des Ausdruckes kurz anzudeuten.

Der Ausdruck, jemandem *etwas auf die Rechnung setzen,* es *ihm Schuld geben, ihn verantwortlich dafür machen,* ist ja so allgemein geworden, daß man seinen bildlichen Charakter kaum noch fühlt. Für seine Verwendung auch in der gehobenen Sprache hier nur zwei Beispiele. Das eine aus Schillers „Wallensteins Tod". Wallensteins Plan ist an den Kaiser verraten, er erfährt es durch seinen Schwager Terzky, es entwickelt sich folgendes Gespräch[1]):

Terzky:
Sie haben Dokumente gegen uns
In Händen, die unwidersprechlich zeugen —
Wallenstein:
Von meiner Handschrift nichts. Dich straf ich Lügen.
Illo:
So! Glaubst du wohl, was dieser da, dein Schwager,
In deinem Namen unterhandelt hat,
Das werde man nicht dir *auf Rechnung setzen?*
Dem Schweden soll sein Wort für deines gelten,
Und deinen Wiener Feinden nicht?

Ein anderes Beispiel aus der Sprache der Wissenschaft. Der verstorbene Professor der Philosophie Kuno Fischer in Heidelberg zeigt in einer Darstellung der Philosophie Christian Wolffs (1659—1754), daß nach derselben das plötzliche Eingreifen Gottes in die Weltmaschine moralisch unnötig und daher moralisch unmöglich sei. Er fährt dann fort: „Jeder Eingriff Gottes in den Lauf der Natur wäre eine Korrektur der Schöpfung, also ein Beweis ihrer Unvollkommenheit, die wir auf *Rechnung der göttlichen Weisheit setzen müssen.*"[2])

In derselben Weise wird natürlich der der Bedeutung nach ganz identische Ausdruck *„in Rechnung stellen"* gebraucht. In seiner Novelle „Herrin" läßt Spielhagen den Grafen Basedow, als ihm der Vorschlag des Herzogs überbracht wird, als sein Hofmarschall an seinen Hof zu kommen, sagen: „Du wünschst zu wissen, wie ich über den Vorschlag denke, da der Herzog die Güte gehabt hat, mich gewissermaßen mit *in Rechnung zu stellen.*"[3])

Mehr Anlehnung an die besondere Technik zeigt der Ausdruck *„in Rechnung schreiben".* Dafür wieder ein Zitat von Schiller, der, wie wir noch öfter sehen werden, in seinen Jugendwerken und besonders in seinen Prosadramen derartige Ausdrücke liebt. Der Präsident in „Kabale und Liebe" zweifelt an der Ernsthaftigkeit der Liebe seines Sohnes Ferdinand zu Louise. Der Sekretär Wurm widerspricht. Der Vater will dem Sohn noch an demselben Vormittage seinen Wunsch bekannt geben, ihn mit der Lady Milford zu verheiraten. Das Gesicht, das

[1]) C. M. Wielands sämtliche Werke. Leipzig 1854. 10. Bd. S. 299.
[2]) Philosophie des Unbewußten. 6. Aufl. S. 139.

[1]) 1. Aufzug, 3. Auftritt. V. 60—67.
[2]) A. a. O. S. 755.
[3]) S. 478.

Ferdinand dabei zeigen wird, soll ihm Beweis geben, ob er oder Wurm recht habe. Wurm antwortet: Gnädiger Herr, ich bitte sehr um Verzeihung! Das finstre Gesicht, das er Ihnen ganz zuverlässig zeigt, läßt sich ebensogut *auf die Rechnung der Braut schreiben*, die Sie ihm zuführen, als derjenigen, die Sie ihm nehmen. Ich ersuche Sie um eine schärfere Probe. Wählen Sie ihm die untadeligste Partie im Lande, und sagt er ja, so lassen Sie den Sekretär Wurm drei Jahre Kugeln schleifen"[1]).

Der Vollständigkeit wegen gebe ich auch ein Beispiel für den Ausdruck *die Rechnung vorhalten*, obgleich dieser streng genommen, nicht der Buchführung entnommen ist. Der französische Philosoph und Skeptiker Pierre Bayle (1647—1706) spricht in seinem berühmten „historischen und kritischen Wörterbuch" (zuerst Rotterdam 1697) unter dem Worte „Serbellon" von gewissen religiösen Eiferern und fragt: „Was haben sie für die Religion getan, als daß sie sich bereichert, geplündert und geherrscht haben? Gott müßte ihnen ohne Zweifel eine *große Rechnung vorhalten,* wenn er ihnen nichts schuldig bleiben sollte"[2]).

Die Rechnung *wächst* allmählich *an.* Dafür wieder ein Wort Schillers. Am Schlusse der großen Rütliszene im „Tell" richtet Stauffacher an die Eidgenossen die Aufforderung:

„Jetzt gehe jeder seines Weges still
Zu seiner Freundschaft und Genossame.
Wer Hirt ist, wintre ruhig seine Herde
Und werb im stillen Freunde für den Bund.
Was noch bis dahin muß erduldet werden,
Erduldets! Laßt die *Rechnung der Tyrannen*
Anwachsen, bis ein Tag die allgemeine
Und die besondre Schuld auf einmal zahlt"[3]).

Am Ende folgt die *Abrechnung.* Treitschke[4]) spricht von der Schlacht bei Leipzig: „Die große Zahlwoche kam heran, die *Abrechnung* für zwei Jahrzehnte des Unheils und der Zerstörung."

Dann wird die Rechnung *abgeschlossen.* Dr. Andree, ein bekannter lebender Pädagoge, sagt in einem Zeitungsaufsatz: „Das Erziehungsgeschäft hat keine Zeit zu *Rechnungsabschlüssen.* Auch *setzt es niemals seine Konten neu an.*"[5]) Im Anschluß an diesen Ausdruck kann ich auch den andern bringen, der durch Schiller klassische bildliche Verwendung gefunden hat. Ich erinnere an die bekannten Worte Tells aus seinem Monolog: „*Mach' deine Rechnung* mit *dem Himmel, Vogt*"[6]), ein Wort, das Ernst v. Wolzogen witzig in der Überschrift zu einem Zeitungsaufsatz verändert, „wie der Yankee *seine Rechnung mit dem Himmel macht*"[1]), in dem er das Leben der Vereinigten Staaten ironisiert. Hierher gehört auch das Wort der Gräfin Terzka zu Wallenstein:

„Der Augenblick ist der, wo du die *Summe*
Der *großen Lebensrechnung ziehen* sollst[2]).

Auf Grund der Buchaufzeichnungen wird *Rechnung abgelegt.* Hier wieder ein Beispiel aus dem schon erwähnten „Hinkenden Teufel" von Lesage[3]). Der Teufel Asmodeus führt den Studenten durch die nächtliche Stadt und läßt ihn Zeuge von allerhand typischen gesellschaftlichen Erscheinungen werden. Ein bedenkenloser Geldmacher liegt im Sterben. Er ist in einträglichen Ämtern ergraut und besitzt ein Vermögen von 4 Millionen. „Da er nicht ohne Unruhe wegen der Mittel ist, mit denen er es zusammengescharrt hat, und den Augenblick vor sich sieht, wo er in der anderen Welt *seine Rechnung ablegen muß*, so ist er fromm geworden; er gedenkt ein Kloster zu bauen; er schmeichelt sich mit der Hoffnung, nach solch einem guten Werke werde er sein Gewissen beruhigt fühlen." Ein eigenartiger Ausdruck findet sich im Fiesko aus dem Munde Kalkagno's: „Andreas, der abgelebte Andreas, dessen *Rechnung mit der Natur* vielleicht übermorgen *zerfallen* ist"[4]).

Am Schlusse der Rechnungsperiode wird die *Rechnung ausgeschrieben.* Als nach der glorreichen Schlacht von Sedan sich im Auslande das Bestreben geltend machte, den Siegern in die Arme zu fallen, ging von Berlin am 4. Sept. 1870 eine Adresse zur Abwehr fremder Einmischung aus, die aus allen Teilen Deutschlands Beifall und Zustimmung erhielt. Der Kladderadatsch[5]) brachte damals ein witziges Bild mit der Überschrift „dem verspäteten Friedensstifter". Auf der Bank vor dem Ofen sitzt der Papst mit einem Blatt in der Hand mit der Aufschrift „Friedensvermittelung. Neben ihm sitzt breitspurig John Bull mit einem ähnlichen Papier. Hinter dem Ofen eine vollbärtige Gestalt mit einem „Bitte, Bitte" auf der Zunge (Rußland?). Vor der Bank aber liegt ein Franzmann, über den sich ein preußischer Landwehrmann, ihn an der Schulter niederdrückend, kauert. Unter dem Bild stehen die Worte: „Wir haben das Geschäft allein gemacht und werden auch die *Rechnung allein ausschreiben.*"

Danach ist die *Rechnung zu begleichen.* In der schon erwähnten Erzählung von Spielhagen[6]), sagt sich der Held Graf Basedow, nachdem er

[1]) 1. Akt, 6. Szene.
[2]) „Herrn Peter Baylens . . . Historisches und Kritisches Wörterbuch, nach der neuesten Auflage von 1740 ins Deutsche übersetzt . . . von Johann Christoph Gottscheden." Leipzig, 1744. 4. Bd. S. 201.
[3]) 2. Aufzug, 2. Szene, V. 704—711.
[4]) Deutsche Geschichte im 19. Jahrhundert. 1. Bd. 2. Aufl. S. 498.
[5]) Die pädagogische Krisis der Gegenwart, Leipziger Lehrerzeitung. 14. Jahrg. Nr. 17, S. 285.
[6]) 4. Aufzug, 3. Szene, V. 469.

[1]) Berliner Tageblatt 1911, Nr. 491 und 506.
[2]) Wallensteins Tod, 1. Aufzug, 7. Auftritt, Str. 627, 628.
[3]) A. a. O. S. 29.
[4]) A. a. O. II, S. 185.
[5]) Abgedruckt in Der große Krieg 1870—71 in Zeitberichten. Nach Paul von Elpons „Tagebuch des deutsch-französischen Krieges" neu herausgegeben von Joseph Kürschner. O. J. Spalte 663.
[6]) S. 392.

genesen das Haus des Geheimrats verläßt, wie die Dinge einmal lagen, habe er „mit Allen *die Rechnung beglichen.*"

In einem Vortrag über das neue Strafgesetzbuch erklärt der Berliner Kirchenrechtslehrer Kahl[1]): „Strafe war Repression, Sicherung ist Prävention. Jene hat *eine Rechnung mit der Vergangenheit beglichen*, diese dient der Zukunft."

In seinem anregenden Buche „Deutschland unter den Weltvölkern"[2]), weist Rohrbach auf die schwere Niederlage der Italiener von Adua (Januar 1896) hin, die noch ungerächt sei. Man werde unwillkürlich an die schon öfters in der politischen Diskussion über Italien geäußerte Bemerkung erinnert, daß die Italiener ihre *Rechnung mit der Geschichte noch nicht beglichen hätten.*

Nicht überrascht ein kaufmännischer Ausdruck in den bekannten „Briefen eines Dollarkönigs an seinen Sohn" von H. Lorimer[3]), wo es heißt: „Bruder Ezechiel, ich werde deine Worte gern beherzigen. Ich möchte gern stark und rein von Sünde sein und am *Tage der großen Abrechnung* meine Bücher in guter Ordnung haben."

Ist der schuldige Betrag gezahlt, so ist *man* oder *die Rechnung quitt.* In einer schönen Erzählung aus dem „Rasenden Roland" Ariost's (1474—1533) führt uns der Dichter die Schlacht von Paris vor, die Kaiser Karl gegen die Ungläubigen führt. Vor der Schlacht läßt der fromme Kaiser überall Hochämter halten und Messen lesen. Er selbst wendet sich in einem inbrünstigen Gebet an Gott und bittet um seinen Beistand. Daraus eine Strophe[4]):

„Ich weiß, daß wir so viel Verdienst nicht haben,
Von unsrer Schuld zu tilgen nur ein Gran;
Auf dein Verzeihn darf Hoffnung uns nicht laben,
Sehn wir auf unsres Lebens schlimme Bahn.
Doch schenkest du uns deiner Gnade Gaben,
So wird die *Rechnung quitt und abgetan.*
An deinem Schutz verzweifeln nicht wir Armen,
Sobald wir denken, Herr, an dein Erbarmen."

Ist die Rechnung beglichen, so wird *ein Strich dadurch gemacht.* Im Jahre 1775 erschien von einem literarisch sehr fruchtbaren, schon längst aber völlig vergessenen Wiener Lizentiaten der Rechte und Schriftsteller Johann Rautenstrauch ein Lustspiel in einem Aufzug „die Vormundschaft, oder *der Strich durch die Rechnung*"[5]). Wieder ein Zitat aus Schillers „Piccolomini"[6]). Illo spricht entrüstet davon, wie der Kaiser auf die Slawata und Martiniz, zum Ärger aller guten Böhmen, Gnadengaben häufe. Sie mästeten sich vom Raube der vertriebenen Bürger, ernteten allein im öffentlichen Unglück. „Die und ihres Gleichen laßt den Krieg bezahlen, den verderblichen, den sie allein doch angezündet haben."

Darauf antwortet Buttler:

Und diese Landschmarotzer, die die Füße
Beständig unterm Tisch des Kaisers haben,
Nach allen Benefizen hungrig schnappen,
Die wollen dem Soldaten, der vorm Feind liegt,
Das Brot vorschneiden und die *Rechnung streichen.*

Während das Wort *Rechnung* der allgemeinen Sprache an sich völlig geläufig ist, und nur in einem besonderen technischen Sinne aufgefaßt zu werden brauchte, ist das Wort *Konto* der kaufmännischen Anwendung eigentümlich. Sobald es also im bildlichen Gebrauch vorkommt, kann es in das allgemeine Bewußtsein nur durch die Vermittlung des Handels eingegangen sein. Dieser Gebrauch würde daher Symptome dafür geben können, wie kaufmännische Einrichtungen allgemein bekannt werden. Allerdings ist auch der Gebrauch des Wortes sehr mannigfach. Es wird, wie übrigens im Handel auch, vielfach völlig gleichbedeutend mit Rechnung gebraucht. Auch hier muß ich mich damit begnügen, einige typische Beispiele anzuführen.

In dem ersten derselben handelt es sich allerdings um eine im kaufmännischen Sinne unrichtige Anwendung, die aber, wie ich vermute, auf einer ungenauen Übersetzung des vom deutschen Standpunkte aus zweideutigem englischen „Account" beruht. Es handelt sich um ein Wort Carlyle's (1795—1881)[1]): „Der Lohn für jedes edle Werk wird im Himmel oder sonst nirgends gespendet. Nicht in der Bank von England oder irgendeinem anderen Bank- oder Wechselinstitute brauchst du, heroische Seele, dein *Konto zu präsentieren.*"

In der Anordnung meiner Beispiele folge ich demselben Wege wie bei den vorhergehenden. Ebenso häufig wie „auf Rechnung setzen", begegnet man heute dem Worte *„auf das Konto setzen"*. Dafür ließen sich aus den Tageszeitungen die Belege zu Hunderten erbringen. Ich wähle je ein Beispiel aus der Anwendung im Zeitungsstile, dem wissenschaftlichen und dem künstlerischen Gebrauche.

Ein Aufsatz in den amtlichen „Berichten über Handel und Industrie" führt die Wirkungen des japanisch-chinesischen und des russisch-japanischen Krieges auf die wirtschaftliche Entwicklung Japans an und hebt hervor, nicht alles könne „auf das *Konto dieses Krieges gesetzt werden*"[2]).

---

[1]) Kahl, D. Dr. Wilhelm, Das neue Strafgesetzbuch. Vortrag, gehalten in der Gehe-Stiftung zu Dresden am 9. Februar 1907. Dresden 1907. S. 22 (170 des Jahrganges).

[2]) 2. Aufl. Berlin 1908. S. 234.

[3]) Deutsch von S. v. Oppen, 11. Aufl. Berlin 1905. S. 185.

[4]) Deutsch von Johann Diederich Gries, Leipzig o. J., 2. Bd. S. 8.

[5]) Zweiter Nachtrag zur 4. Ausgabe von Meusels Gelehrtem Teutschland. Lemgo 1787. S. 295.

[6]) 1. Aufzug, 2. Auftritt. V. 161/165.

[1]) Carlyle, Arbeiten und nicht verzweifeln. Deutsche Ausgabe. Langewiesche. S. 21.

[2]) Die Bedeutung des japanisch-chinesischen und des russisch-japanischen Krieges für die wirtschaftliche Entwicklung Japans. Bericht des K. Konsuls Dr. Ohrt in Nagasaki. Berichte über H. u. J. Bd. 17 v. 19. 7. 12. S. 619.

Als Beispiel für den Gebrauch des Bildes in der wissenschaftlichen Sprache führe ich eine Stelle aus einer Broschüre von Heimberger über „Strafkolonien“[1]) an. „Diese auffallende Differenz, welche die Zuchthäuser fast als Sanatorien erscheinen lassen, findet vielleicht darin eine Erklärung, daß den Zuchthäusern die Möglichkeit offen steht, unheilbare Kranke in die Heimat zu beurlauben, und daß man deren Tod dann auf das *Konto der freien Bevölkerung,* nicht auf jenes der Zuchthäuser setzt.“

Vor einigen Jahren gehörten zu den gelesensten Büchern der Roman „Ssanin“ des Russen Artzibaschew. Eine der spannendsten Episoden ist die, wo Ssanin den Offizier Sarudin, der mit der Reitgerte auf ihn schlagen will, mit der Faust ins Gesicht schlägt. Darauf erschießt sich Sarudin.

„Aber wie man es auch nimmt, er ist doch die Ursache“, bemerkte Ljalja. Sie machte ein bedeutungsvolles Gesicht.

„Na, und wenn schon . . ., hätte doch dieser Idiot nicht auf ihn losgehen sollen. Ssanin ist an der Sache ganz unschuldig. Das ist alles recht ideal, natürlich, es muß aber auf *das Konto von Sarudins Dummheit gesetzt werden*“ (Schulmeister Iwanow)[2]).

In derselben Weise wird der Ausdruck *„auf das Konto kommen“* gebraucht. Allen sind ja die reizenden „Jugenderinnerungen eines alten Mannes“ von Wilh. v. Kügelgen (1802—1867) bekannt. Während der Napoleonischen Kriegswirren war der Knabe mit seinem Bruder und seiner Mutter aus dem unruhigen Dresden nach Ballenstedt am Harz gezogen. Die beiden Söhne des bekannten Bankier Kaskel waren ihnen gefolgt. Die vier Knaben beteiligten sich mit Feuer und Leidenschaft an den Kämpfen zwischen den Kantorschülern und den Rektorschülern und Lateinern. Kügelgen erzählt nun eine Szene, da er sich von der Leidenschaft hatte allzusehr hinreißen lassen und bemerkt dazu: „Zwar taten wir eigentlich nichts Böses, aber durch wilde Auftritte, wie der obige, wurden wir so berühmt, daß alle etwaigen Vorkommnisse auf unser *Konto kamen,* und nicht das kleinste Steinchen mehr ins Fenster fliegen konnte, ohne daß die Dresdener Brut, wie man uns nannte, in den Verdacht der Täterschaft geraten wäre“[3]).

In der ergreifenden Erzählung „Mary“ (1906) von Björnson (1832—1911) finde ich folgende Stelle[4]): „Größere und kleinere gesellschaftliche Zusammenkünfte lösten jetzt einander ab; aber Jörgen Thiis war verschwunden. Mary hatte nie weiter an Jörgen Thiis gedacht; aber nun, da er sich fernhielt, besann sie sich darauf, wieviel von jenen schönen Begegnungen mit ihren Altersgenossen auf sein *Konto kam.*“[1])

Eine noch freiere, von dem buchhalterischen Gebrauch sich entfernende Verwendung des Wortes „Konto“ zeigt uns Schiller in seinem „Fiesko“[2]). *Fiesko:* In diesem Augenblick liegt Alles daran, daß Gianettinos Anschlag auf mein Leben ruchbar wird. Man wird dich peinlich verhören.

Mohr: Ich bekenne dann oder läugne?

Fiesko: Läugnest. Man wird dich auf die Tortur schrauben. Den ersten Grad stehst du aus. Diese Witzigung kannst du auf *Konto deines Meuchelmordes hinnehmen.* Beim zweiten bekennst du.

Dieser Ausdruck *„auf Konto hinnehmen“* führt schon zu den andern jetzt ganz allgemein gewordenen *„a Konto“* hin in der Bedeutung „mit Rücksicht auf“, „im Hinblick auf“, „auf Grund“, „beeinflußt durch“. So erklärt es Freiherr v. Schlicht in seinem vielgelesenen und viel bekämpften Roman „Erstklassige Menschen“[3]) als ein Unglück für unsere Leutnants, . . . daß sie *„a Konto ihrer Uniform und ihres Standes* einen zu großen Kredit genießen“.

Ein Konto setzt stets ein Verhältnis von zwei Personen voraus. Sie haben ein Konto miteinander. Wem käme nicht eines der schönsten von den „Zahmen Xenien“ Goethes ins Gedächtnis, das „Meinen Freunden“ überschrieben ist.

Gutes zu empfangen, zu erweisen,
Alter! Geh auf Reisen, —
Meine Freunde
Sind aus einer Mittelzeit,
Eine schöne Gemeinde;
Weit und breit,
Auch entfernt
Haben sie von mir gelernt,
In Gesinnung treu;
Haben nicht an mir gelitten,
Ich hab ihnen nichts abzubitten;
Als Person komm ich neu,
Wir haben *kein Konto mit einander,*
Sind wie im Paradies selbander[4]).

Sehr zeitgemäß mutet uns ein Artikel der römischen Zeitschrift „Tribuna“ aus dem Nov. 1909 an[5]), der von der damaligen Erneuerung

[1]) Neue Zeit- und Streitfragen. III. Jahrg. Heft 3. Dresden 1905. S. 7.

[2]) M. Artzibaschew, Ssanin, Übertragung von André Villard u. S. Bugow. 2. Aufl. München u. Leipzig 1909, S. 393.

[3]) Wilhelm v. Kügelgen, Jugenderinnerungen eines alten Mannes. 17. Aufl. Berlin 1896, S. 183.

[4]) Björnstjerne Björnson, Gesammelte Werke in 5 Bänden, deutsche Volksausgabe von Julius Elias, Berlin 1911. III. Bd. S. 368.

[1]) Sehr häufig finden sich kaufmännische Ausdrücke, als dem Tagesleben entnommen, im ironischen Stile. Es wimmelt geradezu davon in der „Illustrierten Sittengeschichte“ von Fuchs. Hierher gehört folgendes Zitat: „Wenn Bäuerinnen und Bürgersfrauen schwanger wurden, weil sie sich die Bäuche im Bette des Herrn hatten füllen lassen, brauchte das den schuldigen Kleriker meist nicht viel zu kümmern, das *ging* dann einfach *auf das Konto* des Mannes oder des Geliebten (Bd. I. S. 377).

[2]) 2. Aufzug, 9. Auftritt.

[3]) 23. Tausend, Wien 1904. S. 152.

[4]) Zahme Xenien, 1. Reihe Nr. 15. Goethes Werke, herausgegeben von Heinrich Kurz, Leipzig o. J. 1. Bd. S. 470.

[5]) 27. November 1909, nach einem Telegramm im B. T. vom 28. 11. 1909.

des Dreibundes handelt. Die „Kölnische Zeitung" hatte in einem amtlich beeinflußten Artikel darauf hingewiesen, welche Vorteile das 30jährige Bundesverhältnis Italien brachte. Darauf erwidert die „Tribuna", es sei ganz berechtigt, von dem Nutzen zu sprechen, den der Dreibund Italien gebracht habe, aber auch Deutschland und Österreich hätten davon Nutzen, was die „Kölnische" offenbar völlig vergessen habe. „Die Allianzen", sagt die „Tribuna", haben ein *„doppeltes Konto, und ihre Wirksamkeit und Dauer hängen von dem Gleichgewicht von Soll und Haben ab."*

Dem Laien ist das Konto der Inbegriff der Verpflichtungen eines Geschäftsmannes, es bezeichnet ihm daher im bildlichen Ausdruck oft die unerledigten Verpflichtungen eines Menschen. In diesem Sinne kündigt der Verlag eine kürzlich erschienene Broschüre des Heidelberger Nationalökonomen Weber unter dem Schlagwort an: „Ein Nationalökonom über das *Schuldkonto* des Christentums"[1]). In engerer Anlehnung an die buchhalterische Technik schreibt ein Arzt in einer Schrift über die sozialen und psychologischen Probleme der jugendlichen Verwahrlosung: „An harter Kritik hat es der Fürsorge-Erziehungsgesetzgebung nicht gefehlt, ihr *Schuldkonto* wurde schwer belastet[2]).

Ausdrücke, wie „belasten", „zur Last bringen" usw. werden überhaupt immer häufiger. Dafür ein Beispiel aus dem Buch von Fuchs „Die Frau in der Karikatur"[3]). „Jede weibliche Entgleisung auf dem Pfade der Tugend ist mit jöhlender Freude dem *Konto* ‚Freie Liebe' zur Last *gebucht* worden." Der berühmte Leipziger Strafrechtslehrer Binding sagte in einem Vortrage „Der Zweikampf und das Gesetz"[4]): „Es ist früher (in dem Vortrage) behauptet worden, die Ehre des Kämpfers sei nach dem Kampfe die gleiche wie vorher: Gleich intakt oder gleich anrüchig — je nachdem. Ganz richtig ist das nicht. Denn nun *steht zu Lasten* ihrer beiden *Konti* eine Verachtung des Gesetzes, und in den Augen des Juristen ist das in der Tat ein Ehrenmakel." Weiter ausgeführt ist das Bild in einer Besprechung von O. Sonne über „Gerhard Hauptmann und seine Griselda"[5]). Das Erscheinen eines neuen Werkes des Dichters habe schon viel von der früheren sensationellen Spannung verloren. Die Ursache liege darin, „daß die Summe der Enttäuschungen, die dieser Poet sorglos anhäufen ließ, sein *Konto* allzuschwer *belastete,* auf dessen *Kreditseite* eine Reihe von Werken größten theatralischen Erfolgs und unleugbarer literarischer Bedeutung steht" . . .

(Schluß folgt.)

[1]) Religion und Kultur. Jena, G. Fischer. 1912.
[2]) Dr. J. Moses, die sozialen und psychologischen Probleme der jugendlichen Verwahrlosung. Langensalze 1910. (Beiträge zur Kinderforschung und Heilerziehung. Heft 73.) S. 5. Der Anhalt. Staatsanzeiger veröffentlicht am 27. 11. 12 eine Notiz unter dem Titel: „Das *Schuldkonto* der Jungtürken."
[3]) München 1906. S. 473.
[4]) Dresden 1905. S. 28.
[5]) Illustr. Zeitung. Nr. 3429. 18. März 1906. S. 462.

Bücherbesprechungen

METHODE SCHLIEMANN ZUR SELBSTERLERNUNG FREMDER SPRACHEN. FRANZÖSISCH. 4. Auflage. *W. Violet,* Stuttgart. 24 M.

Die Neuauflage dieses Selbstunterrichtswerkes kann jungen Kaufleuten, die ihre auf der Handelsschule erworbenen Kenntnisse erweitern und vertiefen wollen und denen es vor allem darauf ankommt, zu einer gewissen Beherrschung der Umgangs- und Geschäftssprache zu gelangen, bestens empfohlen werden.

Straube.

Bibliographie

(Besprechung vorbehalten)

Alle eingesandten Bücher werden an dieser Stelle mit ihrem vollen Titel bibliographisch und mit Inhaltsangabe angezeigt. Ein Anspruch auf Besprechung wird durch die Einsendung nicht erworben. Rücksendung kann nicht erfolgen.

Fritz, Karl: MÜNCHEN ALS INDUSTRIESTADT. (VIII, 163 S.) Gr. 8°. Berlin, Puttkammer & Mühlbrecht. 1913. M 4.40. Inhalt: I. Die Großstadt München als Residenz-, Kunst- und Fremdenstadt. — Klassen- und Berufsgliederung der Münchener Bevölkerung mit besonderer Berücksichtigung der Arbeiterklasse. — Soziale Gliederung der Erwerbstätigen und Zuzugsverhältnisse der Arbeiter. II. Die Großindustrie in München. 1. Graphische Industrie. 2. Kunstgewerbe-Industrie. Bierbrauerei. Maschinen- und Eisenindustrie.

Geering, Traug., und Rud. Hotz: WIRTSCHAFTSKUNDE DER SCHWEIZ. 5. neubearbeitete Auflage (XI 153 S.) Gr. 8°. Zürich, Schultheß & Co. 1914. Preis geb. M 3.—.

Guthrie, Kenneth Sylvan: DIE MUTTERSPRACHMETHODE. Gedanken und Vorschläge zu einem nationalen, der Muttersprache und Heimatkunde angepaßten Lehrgang für fremde Sprachen (48 S.) 8°. Meerane, E. R. Herzog. 1913. M —.60.

Schreber K.: DIE EISENBAHN. Naturwiss.-techn. Volksbücherei. Nr. 3—5. (132 S.) Kl. 8°. Leipzig, Th. Thomas Verlag. M —.60.

Schreber, K.: DER LUFTVERKEHR, Naturwiss.-techn. Volksbücherei Nr. 37/38. (106 S.) Kl. 8°. Leipzig, Th. Thomas Verlag. 1914. M —.40.

Flückiger, O.: DIE SCHWEIZ. Natur und Wirtschaft. 2. Aufl. Mit 4 Karten. Zürich, Schultheß & Co. 1914. Geb. M 2.40.

RINGEL'S BLITZRECHNER. Ein unentbehrliches Hilfsbuch für Beamte, Geschäftsleute und Gewerbetreibende, insbesondere für jeden Lohnzahler. 3. Auflage. Dresden, G. Küthmann. 1914. M 1.80; geb. M 2.40.

Schreber K.: DAS SEESCHIFF UND DER SEEVERKEHR. Thomas Volksbücher Nr. 121—23. (96 Seiten.) Kl. 8°. Leipzig, Th. Thomas. 1914. M —.60.

Schreber K.: DER VERKEHR. Naturwiss.-techn. Volksbücherei Nr. 23. (58 S.) Kl. 8°. Leipzig, Th. Thomas Verlag. M —.20.

Schreber, K.: DIE VERKEHRSMITTEL DER STRASSE. Naturwiss.-techn. Volksbücherei Nr. 22. (60 S.) Kl. 8°. Leipzig, Th. Thomas Verlag. M —.20.

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 5 AUGUST 1914

Die Budapester Waren- und Effektenbörse

Von Eugen Krisch, Fiume

Am 25. Januar laufenden Jahres beging die Budapester Waren- und Effektenbörse die Feier ihres fünfzigjährigen Bestehens. Die Teilnahme der ungarischen Regierung, der hervorragendsten Vertreter der Bank- und Handelswelt, der ungarischen Industrie und der ungarischen Wirtschaftspolitik, der wirtschaftlichen Interessenvertretung des ganzen Landes und zahlreicher Delegierten der österreichischen Wirtschaftsinstitutionen gab dem Gedenktage das Gepräge einer imposanten Feier, in der die ganze öffentliche Meinung dem Institut ihre herzliche und warme Anerkennung darbrachte.

Die Entwicklung der Budapester Börse war keine schablonenhafte. Sie unterscheidet sich stark von der Entwicklung der ausländischen Börsen. Letztere wurden durch den Drang der Geschäfte, der großen Masse von Angebot und Nachfrage, durch die Notwendigkeit einer Übersicht über die bereits vorhandenen ungeheuren Wirtschaftskräfte geschaffen. Die Budapester Waren- und Effektenbörse mußte vorerst die Produkte der ungarischen Landwirtschaft marktfähig machen, den Verkehr in Bodenprodukten, sowie den Effektenhandel und den Kreditmarkt organisieren, und erst dann konnte sie ein Pulsometer der durch sie ins Leben gerufenen wirtschaftlichen Energien werden.

Zur Zeit ihrer Entstehung war sie ein schlagendes Herz im leblosen Organismus der ungarischen Volkswirtschaft. Von ihr gingen die ersten wirtschaftlichen Impulse aus, von ihr aus wurde die Blutzirkulation des erwachenden ökonomischen Lebens geregelt.

Überblicken wir zunächst die Geschichte der Budapester Waren- und Effektenbörse. Schon im Jahre 1791 urgierte das Pester Bürgerliche Handelsgremium in einer an die damalige Regnikolardeputation gerichteten Beschwerde die Errichtung einer öffentlichen Börse und einer öffentlichen Bank. Zufolge der traurigen wirtschaftlichen Verhältnisse geschah aber in dieser Hinsicht garnichts bis 1851, als ein auf der Höhe der Zeit stehender Großhändler, Jakob Kern, in der ersten Ausschußsitzung der damals gegründeten Pester Lloyd-Gesellschaft beantragte, die Gesellschaft möge im Interesse der Schaffung einer in Pest zu errichtenden Handelsbörse gewisse Lokalitäten der früheren Kaufmannshalle unentgeltlich zur Verfügung stellen, wo die Kaufleute in den Mittagstunden behufs Besprechung ihrer Geschäfte alltäglich Zusammenkünfte abhalten könnten.

Da die Pester Lloyd-Gesellschaft den Getreidehändlern ebenfalls besondere Lokalitäten anbot, um dem ungarischen Getreidehandel in Pest einen Mittelpunkt zu schaffen, beantragte Kern ferner, daß zur Hebung der Verläßlichkeit des Getreidehandels, sowie des allgemeinen Handelsverkehres und der Agententätigkeit ein entsprechendes Regulativ ausgearbeitet werde.

Der Antrag wurde verwirklicht, und im Jahre 1853 begann die regelmäßige Tätigkeit der Pester Kornhalle auf Grund der von der Statthalterei genehmigten Statuten.

Im Jahre 1860 verordnete ein kaiserliches Patent die Errichtung von Börsen in den größeren Städten der Monarchie, und die Pester Handels- und Gewerbekammer wurde im Sinne dieses Patentes von der Statthalterei aufgefordert, behufs Errichtung einer Warenbörse ihre Vorschläge zu unterbreiten. Die Handelskammer hat dieser Aufforderung umsomehr mit Freude Folge geleistet, als sich schon damals der gesamte Handel und Verkehr, durch die wohltätige Wirkung der Kornhalle, besonders aber der Getreidehandel des Landes in Budapest konzentrierte und die Errichtung einer Börse notwendig war.

Gelegentlich der Unterbreitung des Börsenstatuten-Entwurfes betonte sie aber in der Repräsentation, daß die einseitige Warenbörse den Ansprüchen des Budapester Marktes kaum entsprechen würde und gab der Meinung Ausdruck,

daß der zu errichtenden Börse auch die Vermittlung des Verkehres der in Ungarn zu emittierenden Wertpapiere zugewiesen werden möge und stellte deshalb den Antrag, die zu errichtende Börse möge gleich als Waren- und Effektenbörse ins Leben gerufen werden. Der Antrag fand auch in der Pester Lloyd-Gesellschaft einen günstigen Anklang, und so wurde die Pester Waren- und Effektenbörse in diesem Sinne errichtet und am 18. Januar 1864 in feierlicher Weise eröffnet. Nunmehr wirkten die Kornhalle und die Waren- und Effektenbörse nebeneinander.

Laut den Statuten vom Jahre 1865 war das Ziel der Börse, den Kauf und Verkauf in allen Warengattungen, Edelmetallen, Münzen und Wechseln, auf Grund höherer Genehmigung emittierten Aktien und Schuldscheinen zu erleichtern und den Abschluß von Pfandversicherungs- und Speditionsgeschäften zu fördern.

Die Institution hatte anfangs keinen korporativen Charakter, da die Börse nicht nur die Mitglieder, sondern ein jeder, der im Sinne des Gesetzes über sein Vermögen frei verfügen konnte, besonders aber Geschäftsleute, Produzenten, Verkäufer und Käufer besuchen durften. Mitglied der Börse konnte ein jeder sein, der sich für 12 Gulden eine Jahreskarte löste. Mitglieder der Pester Lloyd-Gesellschaft waren auch zugleich wählende und wählbare Mitglieder der Börse.

Die Leitung der Börse war die Aufgabe der aus 18 Mitgliedern bestehenden Börsenkommission, welche durch die Generalversammlung in geheimer Abstimmung gewählt und von dem Statthaltereirat bestätigt wurde.

Die Oberaufsicht über die Börse wurde durch einen vom Statthaltereirat ernannten landesfürstlichen Börsenkommissär ausgeübt, dessen Aufgabe es war, über den ganzen Börsenverkehr die Aufsicht zu führen. Er mußte deshalb an allen Wahlsitzungen und Konferenzen der Börsenmitglieder und der Börsenkommission teilnehmen. Er war weiter verpflichtet, während der Börsenzeit auf der Börse gegenwärtig zu sein, mit der Börsenkommission die Tagespreise der Waren und Effekten festzustellen und zu sorgen, daß die befugten Börsenagenten die entsprechenden Preise angaben.

Im Monat März 1868 ging die Kornhalle in die Waren- und Effektenbörse auf, und von diesem Zeitpunkte an war sie der alleinige Pulsometer der ungarischen wirtschaftlichen Energien.

Nach Herstellung der Konstitution trat das vom Handelsminister den 19. Juni 1869 approbierte Statut in Kraft, das auch die Pfandbriefe und die Staatsobligationen dem Wirkungskreis der Börse zuwies. Dieses Statut wurde im Jahre 1879, 1893, 1895 modifiziert, im Jahre 1897 gründlich umgearbeitet. Das letzte Statut datiert vom 27. März 1897 und trat am 1. August 1897 in Wirksamkeit. Am 19. März 1906 und am 30. März 1911 modifiziert, steht dasselbe, vom ungarischen Handelsminister am 31. März 1911 unter Nr. 23141/IV/3 genehmigt*), auch heute noch in Kraft.

Der § 1 dieses Statuts präzisiert das Wesen und den Zweck der Börse in folgender Weise:

„Die Budapester Waren- und Effektenbörse ist eine der Oberaufsicht des königlich ungarischen Handelsministers unterstellte mit den Rechten einer Korporation und der Autonomie ausgestattete Institution, welche den Zweck hat, den Handelsverkehr in allen Warengattungen, in Wertpapieren, Wechseln, Münzen und Edelmetallen zu erleichtern und zu regeln."

Auf Grund des letzten Statutes ist die Börse folgendermaßen organisiert:

Die Börse bildet die Gesamtheit der Börsenmitglieder. Börsenmitglied ist derjenige, der eine Börsenjahreskarte besitzt, für die gegenwärtig eine Gebühr von 70 Kronen zu zahlen ist. Die Aufnahme als Börsenmitglied erfolgt durch den Börsenrat auf Grund eines Gesuches, das von drei Börsenmitgliedern unterstützt sein muß. Erst nach Einholung genauester Informationen bei sämtlichen Börsenmitgliedern, ob der Gesuchsteller für würdig zu halten ist, wird er als Börsenmitglied aufgenommen und ihm die Jahreskarte erteilt.

I. *Die Generalversammlung* wählt den Börsenrat, erörtert dessen Jahresberichte und Anträge, sowie die Anträge der Börsenmitglieder. Die Generalversammlung ist beschlußfähig, wenn wenigstens 100 Börsenmitglieder gegenwärtig sind.

II. *„Der Börsenrat der Budapester Waren- und Effektenbörse"* besteht aus den durch die Generalversammlung auf drei Jahre gewählten 50 Mitgliedern, die den Titel „Börsenrat" führen. Die Wahl des Börsenrates muß durch den ungarischen Handelsminister bestätigt werden. Zum Börsenrat können nur ungarische Staatsbürger gewählt werden, die mindestens fünf Jahre ununterbrochen Mitglieder der Börse sind, die ungarische Sprache beherrschen und ständig in Budapest wohnen.

Der Börsenrat wählt für die Dauer seiner Funktion aus seiner Mitte einen Präsidenten und zwei Vizepräsidenten. Der Börsenrat vertritt die Börse nach außen in allen Angelegenheiten und hat alle ihm im Börsenstatute zugewiesenen Obliegenheiten. Von den letzteren sind hervorzuheben: die Erlassung aller den Verkehr regelnden Verordnungen, die amtliche Ausmittlung der Kurse, die Feststellung der für den Handel an der Börse geltenden Usancen und die Bestimmungen der Einrichtung für die Liquidation der Börsengeschäfte. Aus seinen Mitgliedern gestaltet sich von Fall zu Fall das ausnahmslos aus fünf Schiedsrichtern bestehende Börsenschiedsgericht.

III. *Die Direktion* wird durch den Börsenrat gewählt. Die Mitglieder derselben sind: der Präses, die zwei Vizepräses, 9 oder höchstens 12 Börsenräte. Ihr Wirkungskreis umfaßt alle Angelegenheiten, die ihr der Börsenrat zuweist.

*) Die ungarischen Börsen sind gesetzlich nicht geregelt und fungieren auf Grund ihrer Statuten. Sie haben somit ein weitreichendes Selbstbestimmungsrecht, stehen aber unter Regierungsaufsicht.

IV. *Das Sekretariat* versieht die Bureaugeschäfte der Börse. Dieses Amt wird durch den Börsenrat organisiert.

V. *Der ministerielle Börsenkommmissar* übt das Oberaufsichtsrecht des königlich ungarischen Handelsministers in allen Verwaltungsangelegenheiten der Börse aus. Er nimmt an allen Versammlungen, Sitzungen usw. teil und hat ein Suspendierungsrecht gegen ungesetzliche Beschlüsse bis zur Entscheidung des Handelsministers.

Die Tätigkeit des *Schiedsgerichtes* der Budapester Börse basiert auf der Zivilprozeß-Novelle. Das Verfahren vor dem Börsenschiedsgericht wird durch die dem Börsenstatut als Anhang beigefügten Vorschriften geregelt.

Es würde den Rahmen dieses Artikels überschreiten, den Warenhandel und den Effektenhandel, den Getreideterminhandel und die Ratengeschäfte in Wertpapieren an der Budapester Waren- und Effektenbörse zu besprechen. Es soll nur erwähnt sein, daß die Institution der befugten Börsenagenten (Makler), welche auf Grund des Reglementes für die Börsenagenten vom 1. Jannuar 1883 allein berechtigt waren an der Börse die Geschäfte zu vermitteln, bei der Einführung des neuen Börsenstatuts am 1. August 1897 aufgehoben und das Maklergewerbe freigegeben wurde. Laut dem mit 1. August 1897 in Kraft getretenen und zuletzt am 4. Juli 1913 modifizierten Normativ für die Börsenmakler *ist jedes Börsenmitglied berechtigt, den Abschluß von Handelsgeschäften zu vermitteln,* jedoch nur unter Berücksichtigung der im neunten Abschnitte des Handelsgesetzbuches enthaltenen Vorschriften, betreffend das Maklergeschäft. Jedes Börsenmitglied, daß das Maklergeschäft gewerbsmäßig betreiben will, hat sich beim Börsenrat anzumelden und nachzuweisen, daß es als Makler in das Handelsregister eingetragen ist. Börsenmakler können nur solche Börsenmitglieder werden, die ständig in Budapest wohnen, der ungarischen Sprache mächtig und mindestens seit zwei Jahren Mitglieder der Börse sind. Die erworbenen Rechte der gegenwärtig noch wirkenden befugten Börsenagenten werden durch das neue Normativ nicht berührt. Die Börsenmakler genießen für ihre Mühewaltung eine usancemäßige Vermittlungsgebühr, die durch das Normativ genau bestimmt wird.

Die Budapester Börse war, wie schon erwähnt, ein Zentralorgan des gesamten ungarischen wirtschaftlichen Lebens. Ihre enorme Entwicklung ist mit dem raschen wirtschaftlichen Aufschwung Ungarns eng verbunden, deren Maß folgende statistischen Daten illustrieren.

Im Jahre 1864, im Jahre der Gründung, wurden insgesamt 44 verschiedene Effekten im Nominalwert von 25 Millionen Kronen, im Jahre 1913 419 verschiedene Effekten im Nominalwert von 3,538 Millionen Kronen notiert; in dieser Summe sind die Titres der ungarischen Staatsanleihen, sowie der Munizipalanleihen und der an der Budapester Börse notierten ausländischen Wertpapiere nicht enthalten.

Über den Verkehr der Warenbörse führt man nur seit 1889 genaue Statistik. Laut dieser gelangten an der Budapester Börse im Jahre 1884 insgesamt 8,127.000, im Jahre 1913 aber 96,561.000 Meterzentner verschiedener Bodenprodukte zur Liquidation. Von diesen Zahlen fällen auf die verschiedenen Getreidearten im Jahre 1884 4,691.000, im Jahre 1913 66,678.000 Meterzentner.

Die Mitgliederzahl der Budapester Waren- und Effektenbörse betrug:

im Jahre	1865	323
„ „	1913	1809

Der Verkehr der Wertpapiere stieg also während 50 Jahren um 375 Titres im Nominalwerte von 3475 Millionen Kronen, der Warenverkehr stieg während 30 Jahren um 88,434.000 Millionen Meterzentner, worunter 61,987.000 Meterzentner auf die Steigung des Getreidehandels fallen. Die Mitgliederzahl stieg während 49 Jahren um 1486 Mitglieder.

Auch diese wenigen Daten illustrieren zur Genüge die außerordentliche Entwickelung der Budapester Waren- und Effektenbörse und beweisen, daß diese zu den ersten Börsen des europäischen Kontinentes gerechnet werden kann.

Der stolze Börsenpalast am Freiheitsplatz (Szabadságtér) ist eins der schönsten öffentlichen Gebäude in Budapest. Er wurde mit einem Kostenaufwand von $4\frac{1}{4}$ Millionen Kronen in den Jahren 1902—1905 erbaut und am 30. Oktober 1905 seiner Bestimmung übergeben.

Das Kredit- und Bankwesen in den deutschen Kolonien

Von Eduard Ladenburg

I

UNTER den Fragen der modernen Kolonialwirtschaft steht die Befriedigung des *Kreditbedürfnisses* in den deutschen Kolonien an einer der ersten Stellen. Soweit der *Personalkredit* in Frage kommt, ist die Lösung in vielen Fällen nicht so schwierig, da, wie wir später sehen werden, hierfür bereits mehrfach Gelegenheit vorhanden ist. Die Befriedigung des Realkredits und insbesondere des *Hypothekenkredits* dagegen liegt in einigen Kolonien noch sehr im argen, und das Ausleihen von Hypothekengeldern ist — abgesehen von Deutsch-Südwestafrika — in den Schutzgebieten fast ausnahmslos in regulärer Weise unmöglich. Dabei ist dieses Kreditbedürfnis gerade in der jetzigen Zeit besonders stark, weil sich sehr viele Pflanzer und Plantagenbesitzer in einer *Übergangszeit* befinden, d. h. in einer Zeit, in der die Pflanzungen noch nicht genügend Erträge liefern oder gar noch gar keine Ernten aufweisen. Es gilt das beispielsweise für *Kautschuk*, der oft bis zu sieben Jahren braucht,

bis er zapffähig ist, oder für *Sisalhanf,* der erst vier Jahre nach der Aussaat Erträge liefert; auch die *Kokospalme* verlangt eine Wartezeit von ca. sieben Jahren. In dieser Zeit haben die Pflanzer meist die gesamten Geldmittel in die Pflanzungen gesteckt oder für den Lebensunterhalt gebraucht oder für das Instandhalten der Plantagen aufgewandt, und es erweist sich für sie als dringend notwendig, neue Geldquellen, sei es zum eigenen Unterhalt, sei es zur Ausdehnung oder Aufrechterhaltung der Pflanzungen oder zur Deckung der Erntekosten, zu erschließen. Hierbei zeigt sich leider viel zu oft, daß im Anfang zu große Hoffnungen auf die Entwickelung der Plantagen gesetzt wurden und daß die Schwierigkeiten, die sich der Durchführung einer rationellen tropischen Landwirtschaft entgegenstellen, garnicht genügend berücksichtigt wurden. So kommt es, daß ein sehr großer Teil der Pflanzer, namentlich in Deutsch-Ostafrika, auf Bar-Darlehen angewiesen ist, und mit diesem gesteigerten Kreditbedürfnis hat die Möglichkeit der Ausleihung von barem Gelde nicht Schritt gehalten.

Zwar gibt es in den deutschen Kolonien Gelegenheit zu *Personal-Krediten* mit Hilfe von Genossenschaften, Kreditbanken und dergleichen. Die Gewährung von Personalkredit aber wird an besondere Kautelen geknüpft, und sie ist naturgemäß sehr teuer, weil das Leben des Farmbesitzers ganz anderen Gefahren ausgesetzt ist, als in der Heimat. Meist werden nur kurzfristige und hochverzinsliche Kredite gegeben, mit denen aber dem Pflanzer nicht gedient ist, da ein hoher Zinsfuß ihm ein rentables Wirtschaften unmöglich macht. Gerade ein billiges und nicht zu kurzfristiges Gelddarlehn ist für viele Pflanzer ein Haupterfordernis, da sie kurz vor der Ernte zur Anschaffung umfangreicher und kostspieliger Maschinen schreiten müssen. Es gilt dies namentlich für die Hanfplantagenbesitzer, die teuere Erntezubereitungsmaschinen kurz vor der Ernte anzuschaffen gezwungen sind. Man sieht also schon hieraus, daß die Frage des Real- oder Hypothekenkredits für unseren deutschen Schutzgebietsbesitz von großer Wichtigkeit ist. Verschärft wird die Situation noch dadurch, daß das Genossenschaftswesen in den Kolonien vielfach zu wünschen übrig läßt.

Wie kommt es nun, daß wir, trotzdem wir schon 25 Jahre lang über einen Schutzgebietsbesitz von der fünffachen Größe des Deutschen Reiches verfügen, abgesehen von Südwestafrika, weder in unseren afrikanischen, noch in unseren Südseebesitzungen eine einzige Hypothekenbank besitzen? Die Ursache hierfür ist in dem *allzu hohen Risiko* zu suchen, das sich den *Hypothekengläubigern* entgegenstellt. Während in der Heimat die Hypotheken fast stets in ausreichender Weise durch die beliehenen Häuser, Grundstücke und dergleichen gedeckt sind, ist dies bei unseren überseeischen Unternehmungen nicht immer der Fall. *Die tropischen Kulturen bieten in der Regel keine Basis für einen Kredit und die geschaffenen Gebäude haben meistens keinen genügenden Wert.* In diesem Satz sind die *Hauptschwierigkeiten* zusammengestellt, die sich einem Hypothekenkredit in Afrika gegenüberstellen.

Diese Schwierigkeiten sind naturgemäß nicht in allen Kolonien gleichmäßig. Sie sind verschieden in den *tropischen* und *subtropischen* Kolonien. Betrachten wir zunächst die Verhältnisse in den *tropischen* Schutzgebieten, also beispielsweise in *Deutsch-Ostafrika,* so ist hier sofort das *Mißverhältnis* auffallend zwischen dem *Wert* einer Plantage und ihrer *Verkaufsmöglichkeit.* Der Hektar Land in Deutsch-Ostafrika kostet im Urzustande nur wenige Mark. Das Bearbeiten dieses Hektars ist dagegen sehr teuer und beträgt oft ein 100faches des Ankaufspreises. Hat man nun durch Ausroden, Beackern und sonstiges Bearbeiten kulturfähiges Land geschaffen, so besteht die Gefahr, daß bei falscher oder ungenügender Behandlung dieses mit hohen Kosten geschaffene Kulturland sich bald wieder in einen wertlosen Urwald verwandelt. Damit schwindet alsdann jede Sicherheit für die hypothekarische Beleihung. Hinzu kommt, daß der Kreis der Interessenten für Plantagen sowohl in Deutsch-Ostafrika, als auch in den anderen Kolonien meist äußerst gering ist und das bei *Subhastationen* oft jede Möglichkeit fehlt, das beliehene Grundstück zum wirklichen Wert abzusetzen, so daß oft der Hypothekengläubiger selbst zur Bewirtschaftung gezwungen wird.

Das Risiko in den tropischen Kolonien wird noch durch eine ganze Anzahl von Momenten wesentlich vergrößert: Hierbei kommen in Betracht vor allem ein *Preissturz* der wichtigsten kolonialen Rohstoffe, der ein Einernten dieser Produkte unrentabel oder oft sogar unmöglich macht. Ein Beispiel hierfür ist die *Kautschukkrisis,* die im Jahre 1913 einsetzte und sich besonders scharf für die ostafrikanischen Plantagen bemerkbar machte. Infolge Ausdehnung der Produktion in Südostasien sank der Preis von Kautschuk derart, daß die Selbstkosten in Ostafrika gar nicht mehr gedeckt wurden, und die Folge davon war, daß die Pflanzer teilweise das Zapfen des Kautschuk einstellten. Was im Jahre 1913 am Kautschukmarkt eingetreten ist, kann in späteren Jahren möglicherweise für Hanf, Kopra oder dergleichen eintreten. Das Damoklesschwert eines Preissturzes schwebt also jederzeit über den kolonialen Unternehmungen.

Ferner kann durch *Arbeitermangel* eine Pflanzung in ganz kurzer Zeit ruiniert werden. Solches ist z. B. bei den Hanfplantagen sehr leicht möglich, wo Arbeitermangel zur Zeit der Ernte ein Zugrundegehen der nicht abgeernteten Pflanzungen zur Folge hat. Ein wichtiger Punkt ist ferner die Gesundheit des *Plantagenleiters:* denn gerade hiervon hängt in hohem Maße die Rentabilität und der Fortbestand der Plantage ab. Diese Gesundheit ist aber, wie allgemein bekannt, in den Tropen besonderen Gefahren ausgesetzt,

so daß also selbst der tüchtigste Plantagenbesitzer keine genügende Garantie für den Geldgeber bieten kann. Endlich kommen unordentliche Pflege, Maschinendefekte und dergleichen in Frage, die geeignet sind, den Wert der Pflanzung in ganz kurzer Zeit beträchtlich herabzumindern. Auch ist nicht außer Acht zu lassen, daß in Deutsch-Ostafrika das zu beleihende Land in vielen Fällen gar nicht fest gekauft, sondern erst *gepachtet* ist und nach Erfüllung gewisser Vorbedingungen in den Besitz des Käufers übergeht. Man sieht also aus dieser Zusammenstellung, daß tropische Kulturen sehr oft *keinen feststehenden Wert* haben und infolge ihrer großen Abhängigkeit von den Konjunkturschwankungen des Weltmarkte seine Sicherheit nicht bieten.

Ähnlich liegen die Verhältnisse in der *subtropischen* Besitzung *Deutsch-Südwestafrika.* Auch hier stellen sich der Kreditgewährung vielfach einige Schwierigkeiten gegenüber, wenn auch betont werden muß, daß das Risiko in den subtropischen Gebieten *nicht so groß* ist, wie in der tropischen landwirtschaftlichen Kultur. Auch hier besteht oft ein Mißverhältnis zwischen dem *Werte* und der *Verkaufsmöglichkeit*, weil der Kreis der Interessenten bei der Subhastation meist sehr gering ist. Hinzu kommt, daß die Farmen in sehr vielen Fällen mit dem *Rest des Kaufpreises* oder mit Ansiedelungsbeihilfen belastet sind. Die Farmen in Südwestafrika haben an und für sich meist einen sehr geringen Wert. Früher kostete vielfach der Hektar nur 75 Pf. In der letzten Zeit hat sich der Preis allerdings erheblich gesteigert, trotzdem liegt der Hauptwert der Farmen in der Bestockung. Das Vermögen der Farmer ist meistens in Vieh angelegt, und dieses ist sehr großen *Gefahren* ausgesetzt. Dürre, Wassermangel und Seuche können in ganz kurzer Zeit einen großen Teil dieses Besitzstandes hinwegraffen. Außerdem besteht die Gefahr, daß der Farmer, im Falle er zahlungsunfähig wird, sein Vieh heimlich verkauft und die Farm verläßt, die alsdann in vielen Fällen keine ausreichende Garantie für die Forderung des Hypothekengebers bietet.

Sowohl in den tropischen, als auch in den subtropischen Kolonien kann also mit einer Hypothekengewährung unter Bedingungen, wie wir sie in der Heimat kennen, keinesfalls gerechnet werden. Bis zum Jahre 1913 wurden Kredite in sämtlichen Kolonien auf landwirtschaftliche Unternehmungen zumeist von *privater* Seite und dann nur zu sehr hohem Zinsfuß gegeben. Eine Ausnahme macht lediglich der Kredit auf *städtischen* Grundbesitz, der nicht mit so großen Gefahren verknüpft ist, wie der ländliche. Für die Befriedigung des Hypothekar-Bedürfnisses in den Städten war bereits vor einiger Zeit Sorge getragen worden. In Deutsch-Ostafrika besteht seit einigen Jahren die *Handelsbank für Ostafrika,* die eventuell städtische Grundstücke zu beleihen in der Lage ist. Für Südwestafrika existiert seit einiger Zeit eine Hypothekenbank für städtische Immobilien.

Die Vorarbeiten für die *Städtische Bodenkredit-Anstalt* in Südwestafrika haben ungefähr drei Jahre gedauert, und sie sind erst im Jahre 1912 zum Abschluß gelangt. Die Satzungen der Gesellschaft wurden vom Reichskolonialamt und dem Reichsjustizamt geprüft und genehmigt. Außerdem waren mit den Vorarbeiten befaßt die Preußischen Ministerien für Justiz, für Handel und Gewerbe und für Landwirtschaft. Es hängt das damit zusammen, daß das Unternehmen die Genehmigung des Landesherrn zur Ausgabe von *Inhaber-Schuldverschreibungen* erhalten hat und daß diese Schuldverschreibungen an der *Berliner Börse* eingeführt werden sollen. Aus diesem Grunde haben die Verhandlungen so lange gedauert, da die in Betracht kommenden Ressorts umfangreiche Bedingungen für die Sicherheit der Pfandbriefe vorschrieben. Wenn hierdurch ja auch das Inkrafttreten der Hypothekenbank um ca. ein bis zwei Jahre verzögert wurde, so muß es doch andererseits begrüßt werden, daß die Reichsregierung bei dieser Gesellschaft die *Interessen der Obligationsinhaber* so sehr im Auge gehabt hat. Gerade auf dem Gebiet des Hypothekenbankwesens ist eine *unbedingte Sicherheit* für die Obligationen notwendig, und der Erwerber von Hypothekenpfandbriefen kolonialer Banken muß zum mindesten ähnliche Garantien verlangen können, wie sie in der Heimat von soliden Hypothekenbanken geboten werden. Man hat sogar mit Rücksicht auf das größere Risiko in Übersee die Bestimmungen, die für die heimischen Hypothekenbanken gelten, bei der Städtischen Hypothekenbank für Südwestafrika etwas *eingeschränkt.* So darf die Gesellschaft nur den $7\,^1/_2$ fachen Betrag des eingezahlten Grundkapitals und des Reservefonds in Pfandbriefen und Obligationen ausgeben, während beispielsweise in Preußen der 15 fache Betrag zulässig ist. Die Gesellschaft kann also bei einem Kapital von 1 Mill. Mark für $7\,^1/_2$ Mill. Mark Obligationen ausgeben, ohne Berücksichtigung der Reserven. Hat der Reservefonds 1 Mill. Mark erreicht, so kann sie weitere $7\,^1/_2$ Mill. Mark ausgeben.

Die *Südwestafrikanische Bodenkredit-Gesellschaft* — dies ist der Name dieser Bank — soll sich nun nicht nur auf die Ausgabe von Hypotheken allein beschränken, sondern ihr Wirkungskreis ist etwas ausgedehnter. In erster Reihe wird sie sich allerdings damit beschäftigen, Hypotheken auszugeben, sowie Grund- und Rentenschulden zu erwerben. Daneben soll ein wichtiger Zweig ihrer Geschäftstätigkeit die Gewährung von *Darlehen* an die *Kommunen* von Deutsch-Südwestafrika sein. Gegen solche Darlehen kann sie alsdann *Schuldverschreibungen* ausgeben. Zur Deckung der Geschäftsunkosten widmet sich die Südwestafrikanische Bodenkredit-Gesellschaft außerdem noch der Übernahme von *Revisions- und Treuhandgeschäften* in Deutsch-Südwestafrika. Sie übt also eine ähnliche Tätigkeit aus,

wie die deutschen Treuhandgesellschaften: Inkasso, Nachprüfung von Geschäftsabschlüssen und Bilanzen, Verwaltung von Vermögen, Testamentsvollstreckung und dergleichen, also Geschäfte, mit denen in der Regel ein Risiko nicht verknüpft ist. Ein weiterer Zweig ihrer Geschäftstätigkeit ist die Übernahme von *Bankgeschäften*, die Vertretung von Versicherungsgesellschaften, Inkasso von Wechseln und dergleichen. Außerdem ist ihr die Nachprüfung von Diamantgesellschaften zum Zwecke der Veranlagung der Diamantsteuer übertragen worden.

Die Gesellschaft ist bei der Ausgabe von Hypotheken *beschränkt* auf das *Schutzgebiet Südwestafrika;* in anderen Gebieten darf sie keine Hypotheken ausgeben. Lediglich wenn es sich um die Deckung gefährdeter Forderungen handelt, ist es der Gesellschaft erlaubt, Hypothekengrundschulden und dergleichen in Deutschland oder im Auslande zu erwerben.

Wie jede reichsgesetzliche Kolonialgesellschaft wird auch die Südwestafrikanische Bodenkredit-Gesellschaft von der *Reichsregierung überwacht.* Zu diesem Zweck hat das Reichs-Kolonialamt einen staatlichen Kommissar ernannt, der den Aufsichtsratssitzungen der Gesellschaft beiwohnt. Neben dem Staatskommissar ist im Schutzgebiet ein Pfandhalter bestimmt, der durch das Reichs-Kolonialamt nach Anhörung der Gesellschaft bestellt wird. Dieser vertritt die Gesamtheit der Pfandbriefgläubiger, und er hat die Urkunden über die zur Deckung der Pfandbriefschulden dienenden Hypotheken, sowie die zu dieser Deckung bestimmten Wertpapiere und Gelder unter Mitverschluß der Gesellschaft zu verwahren.

Die Gesellschaft darf *nicht* Grundstücke beleihen, die *außerhalb* einer Stadt sich befinden. Sie ist lediglich für den *städtischen* Bodenkredit errichtet und deshalb schreibt das Statut vor, daß *nur* solche Grundstücke für die Beleihung in Kraft kommen, die *innerhalb* der Gemeinden von Südwestafrika liegen, und die im Grundbuch eingetragen sind. Welche Gemeinden hierfür in Betracht kommen, wird von der Aufsichtsbehörde festgestellt. Terrains, die *nicht* bebaut sind, dürfen nicht beliehen werden. Diese Bestimmung hat den Zweck, zu verhindern, daß die *Bodenspekulation* in den Kolonien mit Hilfe der Hypothekengewährung gefördert wird. Es ist sogar vorgeschrieben, daß für die Hypothekengewährung nur solche Grundstücke in Betracht gezogen werden dürfen, die bebaut sind oder deren Bebauung bereits in Angriff genommen ist. Bei Baugeld-Hypotheken darf vor Vollendung der *Fundamentierungsarbeiten* mit Zahlung des Darlehns nicht begonnen werden. Im Interesse der Sicherheit der Pfandbriefe, die die Gesellschaft gegen die erworbenen Hypotheken ausgibt, sind landwirtschaftliche Grundstücke, ertragslose Grundstücke, Bergwerke, Gruben und Steinbrüche von der Beleihung ausgeschlossen. Die Grenzen für die Beleihung von Grundstücken sind viel schärfer gezogen als in der Heimat. Es darf *nur zur ersten Stelle* beliehen werden und auch hierbei *nur in einer Höhe von 50 Proz.* des Wertes des Grundstücks. Damit nun die Gesellschaft nicht einen zu großen Teil ihrer Mittel in Neubauten festlegt, ist bestimmt, daß die zur Deckung von Pfandbriefen verwendeten Hypotheken in nicht fertigen Gebäuden zusammen den zehnten Teil des Gesamtbetrages der Hypotheken nicht überschreiten dürfen.

Im Hinblick auf das größere Risiko, das die Hypothekenbank bei ihren Beleihungen in Südwestafrika eingeht, ist ihr andererseits eine größere *Spannung für die Zinsen* eingeräumt worden. Sie darf den Zinsfuß der Hypotheken bis zu $2^1/_2$ Proz. höher setzen, als den Zinsfuß, mit dem sie die Pfandbriefe verzinsen muß. Wenn also die Gesellschaft gegen erworbene Hypotheken 5 prozentige Pfandbriefe ausgeben soll, so darf sie für die hierfür in Betracht kommenden Hypotheken eine $7^1/_2$ prozentige Verzinsung rechnen.

Die Hypotheken, die die Gesellschaft ausgibt, müssen mit mindestens $^1/_2$ Proz. des Gesamtbetrages jährlich *getilgt* werden. Eine Ausnahme machen nur die von der Gesellschaft in den ersten drei Jahren erworbenen Hypotheken. Die Gesellschaft hat nämlich eine Anzahl von Hypotheken erworben, die vor ihrem Bestehen von anderen Firmen gegeben waren und diese waren mit der vorschriftsmäßigen *Tilgungsklausel* versehen. Damit nun die Bank diese Hypotheken erwerben kann, hat man ihr für solche Fälle eine Ausnahme gestattet.

Eine *Statistik* über den Umfang der in Betracht kommenden Liegenschaften, die vor der Gründung der Gesellschaft aufgemacht wurde, ergab, daß in den Gerichtsbezirken Windhuk, Swakopmund, Lüderitzbucht und Keetmanshoop insgesamt 1336 Grundstücke im Grundbuch eingetragen waren, die zusammen mit ungefähr 10 Mill. Mark Hypotheken belastet waren. Der Zinsfuß hierfür betrug in Windhuk 8—9 Proz., in Swakopmund 8 Proz. und in Lüderitzbucht 7—10 Proz. In der Regel wird die Südwestafrikanische Bodenkredit-Gesellschaft ihre Hypotheken mit $6^1/_2$ Proz. ausgeben.

In Südwestafrika sind aus den Kreisen der dort ansässigen Herren *Kommissionen* gebildet worden, die vor der Beleihung der Grundstücke ihren Bericht zu erstatten haben (sog. „Schätzungskommissionen").

Die Hypothekengewährung der Gesellschaft vollzieht sich im übrigen in ähnlicher Weise wie bei den Hypothekenbanken in Deutschland, d. h. die Bank gibt zunächst einen Teil ihres Aktienkapitals in bar für Hypothekengewährung aus. Gegen die hierdurch erworbenen Hypotheken emittiert sie fest verzinsliche Pfandbriefe die an deutschen Börsen oder auch in Südwestafrika verkauft werden. Aus dem Gegenwert dieser Pfandbriefe kann sie wieder neue Hypothekengelder ausleihen, gegen die sie alsdann wieder Pfandbriefe verkauft. Dies kann sie so

oft wiederholen, bis der Betrag von $7\frac{1}{2}$ Mill. Mark erreicht ist. Die erste Pfandbriefemission erfolgte im Dezember 1913; damals wurden 3 Mill. Mark 5 prozentige Hypotheken-Obligationen ausgegeben.

Günstig für das Unternehmen ist die Tatsache, daß es ein *Monopol* für die Hypothekengewährung in den Städten Südwestafrikas besitzt und daß ihm von privaten Firmen kaum Konkurrenz gemacht werden dürfte. Andererseits darf man bei der Erwerbung von Anteilen und Obligationen der Gesellschaft nicht außer acht lassen, daß wirtschaftliche Rückschläge, landwirtschaftliche Krisen und dergleichen zeitweise das Geschäft etwas beeinträchtigen können. Dem ist aber auch gegenüberzuhalten, daß es sich bei den Hypotheken fast ausnahmslos nur um *kleine Objekte* handelt und daß sich das Risiko auf sehr viele einzelne Häuser verteilt. Große Objekte, wie in der Heimat, kommen in absehbarer Zeit für die Bodenkredit-Gesellschaft nicht in Betracht.

Um das Kreditbedürfnis der *landwirtschaftlichen* Grundstücke in Südwestafrika zu befriedigen, schwebten lange Zeit Erwägungen unter den beteiligten Kreisen. Man war sich längst im Klaren darüber, daß es in der alten Weise nicht weitergehen konnte, nämlich: daß die Farmer bei Geldverlegenheit zu einem sofortigen Verkauf ihrer Pflanzung gezwungen waren. Andererseits verkannte man auch nicht die *Schwierigkeiten,* die sich einer Regelung der Hypothekenfrage entgegenstellten, umsomehr, als bei einer Hypothekenbeleihung auf landwirtschaftliche Grundstücke nur mit der größten *Vorsicht* vorgegangen werden darf. Die in Südwestafrika bestehende *Deutsche Afrika-Bank* betreibt nur Girogeschäfte, Geldvermittlung und Diskontierung von Wechseln, während die Genossenschaftsbank in Windhuk nur kurzfristigen Personalkredit gewährt. Außerdem war diese Bank im Jahre 1913 sehr illiquide geworden dadurch, daß ihr eine sehr wichtige Kreditquelle in Deutschland verschlossen wurde. Es lag nun nahe, die Genossenschaftsbank derartig auszugestalten, daß sie das Kreditbedürfnis der Farmer hätte befriedigen können. Dies stößt indes auf beträchtliche *Schwierigkeiten.* Abgesehen von dem Kapitalmangel bei diesem Unternehmen wäre eine solche Umänderung schon deshalb *unmöglich* gewesen, weil eine Genossenschaft nach § 2 des Reichs-Hypotheken-Gesetzes *nicht* den Geschäftsbetrieb einer Hypothekenbank aufnehmen darf. Es mußte also für Südwestafrika ein selbständiges landwirtschaftliches Institut geschaffen werden.

Schon im Jahre 1904 hat die Deutsche Kolonial-Gesellschaft die Frage der Hypotheken-Kreditgewährung geprüft und 40 Sachverständige auf diesem Gebiet gehört. Nach eingehender Untersuchung der Situation kam die Kolonial-Gesellschaft zu dem Ergebnis, daß die Aufbringung der nötigen Mittel auf *privatem* Wege *nicht* zu erreichen sei, da Privat-Institute diesen Zweck nicht erfüllen können. Deshalb kam die Kolonial-Gesellschaft zu dem Ergebnis, daß nur ein *staatliches* Bodenkredit-Institut in Frage kommt.

Seitdem ist die Frage wiederholt von Kolonial-Interessenten aufgeworfen und behandelt worden. So hatte im April des Jahres 1910 im Kolonialwirtschaftlichen Komitee zu Berlin Geheimrat Paasche vorgeschlagen, nach dem Vorbilde der Hypothekenbank für Kiautschau *Landeskultur-Rentenbanken* zu gründen, die die Pflanzer finanziell unterstützen. Auf dem im Jahre 1910 abgehaltenen *Kolonial-Kongreß* hat Staatsanwalt Fuchs den Gedanken über die Grundzüge der Finanzierung eines Hyotheken-Kreditinstitutes für Südwestafrika erörtert. Der Kolonial-Kongreß hat dann eine entsprechende Resolution gefaßt, und in Ergänzung der Verhandlungen dieses Kongresses beschloß das Kolonialwirtschaftliche Komitee im Jahre 1910, Reichstag und Bundesrat zu ersuchen, in den Etat für die Kolonien zunächst für Südwestafrika und Ostafrika baldigst Mittel einzustellen zur Begründung von *Landeskreditanstalten* für die Förderung des landwirtschaftlichen Pfandbriefkredits.

Eingehender als alle bereits erwähnten Gesellschaften hat sich am 28. September 1911 die *Ständige Wirtschaftliche Kommission der Kolonialverwaltung* bei ihrer ersten Tagung mit der Frage des landwirtschaftlichen Kredits beschäftigt und allen denen, die sich hierfür besonders interessieren, kann das Protokoll hierüber, das im „Deutschen Kolonialblatt", Jahrgang 1912 (Seite 101—158) erschienen ist, zum Studium empfohlen werden. Bei dieser Tagung der Ständigen Wirtschaftlichen Kommission hat der Referent Geheimrat Zoepfl eine eingehende Darstellung der Kredit-Organisation in den Schutzgebieten und der Erfahrungen in anderen Ländern gegeben. In dieser Untersuchung wurde die Verpfändung der Farmer an Hypotheken zusammengestellt und ebenso Angaben über die Zwangsvollstreckung bei Farmen gemacht. Nach der Statistik beliefen sich die gesamten Hypotheken auf südwestafrikanische Farmen auf ca. 5 Mill. Mark, was eine durchschnittliche Belastung von M 7300.— pro Grundstück ausmacht. Hiervon entfallen 1.7 Mill. Mark auf *Restkaufgelder,* die die Regierung gestundet hat, und 1.6 Mill. Mark auf *Ansiedelungs-Beihilfen,* die den einzelnen Farmern früher von der Regierung gewährt wurden. Zoepfl stellte in seiner Ausarbeitung das System der *Transvaal-Bank* als erstrebenswert hin, die seinerzeit mit einem Kapital von 2 Mill. Pfd. Sterling von der Finanzverwaltung ausgestattet wurde, das sie mit $3\frac{1}{2}$ Proz. verzinsen muß. Von diesem Gelde gibt sie Hypotheken zur Verbesserung von Baulichkeiten, zur Beschaffung von Vieh, zur Abzahlung von Schulden, zum Erwerb von Land und dergleichen aus. Es ist dies also ein Hypotheken-Institut, wie es die Landwirtschaft braucht,

das zwar kein reines Privat-Unternehmen, aber andererseits auch kein reines Staats-Institut ist. Es stellt also eine *Mischung* von Genossenschaft und staatlichem Kredit-Institut dar, und eine ähnliche Institution wurde auch für Deutsch-Südwestafrika vorgeschlagen. An das Referat von Geheimrat Zoepfl schloß sich eine eingehende Diskussion an, an der sich die Mitglieder der Ständigen Kommission, die zu einem großen Teil aus Bankkreisen zusammengesetzt ist, beteiligten. Das Korreferat erstattete der Geschäftsinhaber der Diskonto-Gesellschaft, Dr. Salomonsohn, der u. a. betonte, daß *privates* Kapital für den landwirtschaftlichen Kredit *nicht in Betracht käme.* Als Sachverständige fungierten der Präsident der Preußischen Zentral-Genossenschaftskasse, Dr. Heiligenstadt und der Direktor der Pfälzischen Hypothekenbank in Ludwigshafen, Tröltsch. Die Verhandlungen der Ständigen Wirtschaftlichen Kommission haben die Grundlage gegeben zu den späteren Arbeiten des Reichs-Kolonialamtes für das neue landwirtschaftliche Kredit-Institut.

Zahlreiche Projekte waren außer dem schon erwähnten dem Reichs-Kolonialamt zur Regelung der Kreditfrage unterbreitet worden. Es hat sich aber herausgestellt, daß der größte Teil dieser Projekte nicht durchführbar war. Das gilt insbesondere von dem vielfach — namentlich auch in Südwestafrika — vertretenen Gedanken, daß die Rechtsform der sogenannten *Landschaft,* wie sie in Preußen besteht, die geeignete Form sei. Wenn auch die „Landschaft" in Preußen sich bewährt hat, und das Kreditbedürfnis der deutschen Landwirte in sehr erheblicher Weise befriedigt, so muß doch jeder einsichtige Volkswirt zugeben, daß die Übertragung der Landschaft auf Südwestafrika praktisch *undurchführbar* war. Der Gedanke der reinen Selbstverwaltung einer Bank hat zwar sehr viel Bestrickendes für sich, und namentlich auch in den Augen der Farmer. Er ist aber auch nur da durchzuführen, wo *lediglich eigenes Kapital* verwaltet wird. Sobald aber, wie es in Südwestafrika der Fall ist, fremdes Geld in Aktion tritt, ist eine reine Selbstverwaltung unmöglich, und ebenso ist eine Landschaft, die auf der gegenteiligen *Haftung* der beteiligten Kreise beruht, undurchführbar. Würde man eine Zwangshaftung in Südwestafrika eingeführt haben, so hätte das nur dazu gedient, daß größere Kapitalisten sich aus Furcht, daß ihr Anwesen für andere verschuldete Farmen herangezogen werden könnte, von größeren Investitionen zurückgehalten hätten. Gerade die größeren Kapitals-Investitionen sind es aber, die das Schutzgebiet dauernd braucht, und dieser Gesichtspunkt mußte maßgebend dafür sein, daß man von einer Zwangshaftung des einen Farmers für den anderen in Südwestafrika Abstand nehmen mußte.

Man hat nun für die im Jahre 1913 errichtete Landwirtschaftsbank, die eine Schöpfung des bereits erwähnten wirtschaftlichen Referenten im Kolonialamt, Geheimrat Zoepfl, ist, eine Mischung zwischen Selbstverwaltung und Staats-Institut dadurch geschaffen, daß das Reich den Betriebsfonds hergibt und außerdem an der Verwaltung sich beteiligt, daß aber im übrigen die Farmerschaft in der Verwaltung der Bank die Majorität besitzt. Diese Majorität ist unbedenklich, wenn es gelingt, die *geeigneten Persönlichkeiten* aus dem Schutzgebiete für die Leitung heranzuziehen; sie kann gefährlich werden, wenn ungeeignete Elemente, die sich ihrer Verantwortung nicht bewußt sind, in der Bank tätig sind und diese in allzu starker Weise engagieren. Es wird daher eine sehr wesentliche Aufgabe sein, diejenigen Persönlichkeiten aus der Schutzgebietsbevölkerung herauszufinden, die sich für die Verwaltung der Bank eignen, da hiervon sehr viel abhängt. Im übrigen wird die Bank schon wenige Jahre nach ihrer Tätigkeit Gelegenheit haben, sich davon zu überzeugen, wie man in Deutschland über ihre Geschäftstätigkeit denkt, und zwar an der *Aufnahme der Schuldverschreibungen.* Zur Beschaffung ihrer Betriebsmittel ist die Bank auf den deutschen Geldmarkt angewiesen, und dieser wird, bevor er ihr die erforderlichen Mittel zur Verfügung stellt, genau prüfen, wie die Bank gearbeitet hat und ob sich die Hergabe des erforderlichen Geldes rechtfertigen läßt.

(Schluß folgt.)

Buchführung und Bilanz im Bilderschmucke der Sprache

Von Th. Blum, Dessau

(Schluß).

Wie ich oben ausführte, wird der Begriff des Kontos dort angewendet, wo irgend eine unerledigte Verpflichtung bezeichnet werden soll. Daraus erklärt sich der nicht seltene Ausdruck *„Schuld-Konto".* Wir werden später sehen, wie damit der bildliche Ausdruck „Schuldbuch" zusammenhängt. Eine ähnliche Auffassung kommt in dem folgenden Beispiel zum Ausdruck.

In einer wissenschaftlichen Auseinandersetzung über internationale Finanzstatistik weist der frühere Leipziger Professor Dr. Plenge einen Vorwurf zurück, der ihm gemacht worden ist. Wenn er zuträfe, so könne er sich damit begnügen, ihn an einen anderen Statistiker, Dr. Zahn, weiterzugeben, dessen *Unterlassungskonto* dadurch um ein Weniges anwachsen würde.[1])

Jedes Konto wird einmal *abgeschlossen.* In Rudolf Herzogs Roman: „Die am Niederrhein", sagt Frau Margot: „Die Erinnerungen der Jugend laufen mir durch das ganze Leben und bestimmen den Wert aller späteren Eindrücke. Das ist bei mir einmal so. Möglich, daß ein Mann glücklicher darin ist."

„Nein," erwiderte Springe fest, „ein Mann ist

[1]) Dr. J. Plenge, Zur internationalen Finanzstatistik. Jahrb. f. Nat. u. Stat. III. Folge. 37. Bd. S. 233.

nicht glücklicher darin. Auch er ist von dem *Gewinn und Verlust* seiner Jugend abhängig. Und deshalb sehen Sie mich heute vor sich. Nicht meinetwegen. Mein *Konto ist geschlossen*".

Bisher haben wir gesehen, daß das Konto immer nur als Ganzes betrachtet wurde. Wir wissen aber, daß jedes Konto aus zwei Seiten besteht, aus dem *Soll und dem Haben.*

Eine sehr hübsche Nachahmung eines solchen Kontos mit seinen beiden Seiten finden wir in dem weltberühmten „Robinson Crusoe" des Engländers Defoe (1660—1731)[1]). Die Stelle ist zu anziehend, als daß ich sie hier unterdrücken könnte.

„Ich faßte nun meine Lage ernsthaft ins Auge und setzte das Ergebnis schriftlich auf, nicht sowohl um den Bericht denen zu hinterlassen, die etwa nach mir einmal auf die Insel kommen würden (denn ich hatte wenig Aussicht auf Erben), als um mich dadurch von den Gedanken, die täglich auf mich einstürmten und mir die Seele verdüsterten, zu befreien. Meine Vernunft begann allmählich Herr zu werden über meine verzweifelte Stimmung, ich tröstete mich dadurch, daß ich das Gute meiner Lage dem Schlimmen derselben gegenüberstellte und unparteiisch, *gleichwie der Kaufmann sein Soll und Haben,* die Freuden gegenüber den Leiden, die ich erfuhr, folgendermaßen verzeichnete:

Das Böse:

Ich bin auf ein wüstes, trostloses Eiland ohne alle Hoffnung auf Befreiung verschlagen.

Ich bin vereinsamt und von aller Welt geschieden, dazu verurteilt ein elendes Dasein zu führen.

Ich bin von der Menschheit getrennt, ein Einsiedler, verbannt vom Menschengeschlechte.

Ich habe keine Kleider, um meine Blöße zu bedecken.

Ich bin ohne Verteidigungsmittel gegen irgend einen gewaltsamen Angriff von Menschen oder Tieren.

Ich habe keine Seele, um mit ihr zu reden, oder mich von ihr trösten zu lassen.

Das Gute:

Aber ich lebe und bin nicht, wie alle meine Gefährten, ertrunken.

Jedoch bin ich auch erlesen aus der ganzen Schiffsmannschaft, vom Tode verschont zu bleiben, und der, welcher mir das Leben wunderbar erhalten hat, kann mich aus dieser elenden Lage wieder erlösen.

Trotzdem bin ich auf diesem öden Orte nicht Hungers gestorben.

Aber ich befinde mich in einem heißen Klima, wo ich Kleider, hätte ich sie, schwerlich tragen könnte.

Allein, ich bin an eine Insel verschlagen, wo ich keine wilden Tiere zu sehen bekomme, wie ich sie an der afrikanischen Küste sah. Was wäre aus mir geworden, hätte ich dort Schiffbruch gelitten?

Aber Gott schickte durch wunderbare Fügung das Schiff so nahe ans Land, daß ich so viele Dinge daraus holen konnte, die zur Befriedigung meiner Notdurft selbst dienen oder mir die Mittel zur Befriedigung derselben an die Hand geben werden, so lange ich lebe.

Alles in allem ergab diese Übersicht, daß es zwar kaum eine unglücklichere Lage als die meinige in der Welt gab, daß aber doch negative und positive Umstände darin vorhanden waren, um derentwillen ich dankbar sein mußte. Daraus mag man lernen, daß kein Zustand existiert, der nicht etwas Tröstliches darbietet, und bei dem wir nicht bei der Verzeichnung des Guten und Schlimmen immer dem *Debet* gegenüber auch Etwas auf die Seite des *Kredit* zu setzen haben."

Wir sehen aber schon in diesem Beispiel, wie *„das Soll und Haben"* im Sinne von Gewinn und Verlust gebraucht wird. Das ist typisch. Daraus verstehen sich die weiteren Anwendungen im Sinne von Wollen und Können, Erstreben und Erreichen, Wollen und Sollen, Fordern und Erhalten usw.

Klassisch ist der Ausdruck ja durch Gustav Freytags Roman *„Soll und Haben"* geworden. Allein auch hier soll der Titel nicht nur das kaufmännische Milieu bezeichnen, sondern er erhält symbolische Bedeutung im Hinblick auf die beiden geschilderten Gesellschaftskreise. Es ist wohl in Anlehnung an diesen Roman geschehen, wenn Kurt Moritz Eichhorn die Jubiläumsschrift der bekannten Breslauer Firma aus dem Jahre 1905[1]) überschreibt: „Das *Soll und Haben von Eichhorn & Co.* in 175 Jahren".

Es kann nicht auffallen, wenn das Begriffspaar bildlich gebraucht in einem Kaufmannsroman erscheint, wie in Hackländers (1816—1877) „Handel und Wandel". Da heißt es zum Beispiel: „Der Held ist leichtsinnig geworden. Nach einem äußerst vergnügten Abend faßt er den Entschluß, einen letzten solchen Abend gefeiert zu haben." „Ja, ja," sagte ich zu mir selbst, „das liegt jetzt hinter dir, mache einen dicken Strich unter die Seiten und fange ein neues *Konto* an, ein neues *Soll und Haben,* ins *Soll* ein anderes Leben, verdoppelten Fleiß, ein neuer Wandel; ins *Haben* setze ich ihr Bild, ein liebes

[1]) Defoe's Robinson Crusoe. Aus dem Englischen von Karl Altmüller. Leipzig o. J. S. 73/74.

[1]) Moritz-Eichhorn, Kurt, Das Soll und Haben von Eichhorn & Co. in 175 Jahren. Ein schlesischer Beitrag zur vaterländischen Wirtschaftsgeschichte. Breslau 1905.

klares Auge, ein Gedanke, der mir mein Herz sanft wärmte. Arbeite in diesem neuen *Konto* fleißig fort, und wenn du alsdann in ein paar Jahren eine *neue Bilanz* ziehst, so hat sich vielleicht *Soll und Haben* freundlich *gleichgestellt*"[1]).

Besonders beliebt scheint das Bild bei Pädagogen zu sein. Der hochverdiente Regierungs- und Provinzialschulrat Münch disponiert eine Broschüre[2]) folgendermaßen:

1. An der Schwelle des Lehramtes.
2. *Soll und Haben der Höheren Schule.*
3. Nachlese.

Ein Oberlehrer Dr. Ziegler veröffentlicht eine Broschüre: *„Soll und Haben"* der neuen Mädchenschule[3]).

Einer meiner Kollegen, Direktor Börner in Hainichen, hat vor einigen Jahren einen „Entwurf einer Methodik des Handelsschulunterrichtes" herausgegeben[4]). Darin heißt es: „Das ausführliche und auf 40 Schulwochen übersichtlich verteilte Pensen-Verzeichnis *(Das Soll des Unterrichts)* befindet sich für alle Fächer am Schlusse dieses Heftes in den Tabellen 1—3. Am Ende jeder Woche wird der verarbeitete Lehrstoff von den Lehrern in ein Pensenbuch eingetragen. *(Das Haben des Unterrichts)*".

Um auch die hohe Politik zu Worte kommen zu lassen, erwähne ich eine Stelle aus einer Reichstagsrede des Fürsten v. Bülow[5]). „Ich bin überzeugt, es wird sich kein deutscher Reichstag und kein deutscher Reichskanzler finden, der die Verantwortung dafür übernähme, unsere Kolonien aus *dem Soll und Haben* unseres Volkes auszuschalten." Soll und Haben bedeutet hier also so viel wie Besitz, Bewußtsein, Streben und mehr noch.

Es mögen noch einige Beispiele für den bildlichen Gebrauch jedes einzelnen der beiden Begriffe folgen.

Zunächst eine Stelle aus dem lehrhaften und symbolischen Roman „Michel" von Joh. Scherr (1817—1886). Wie in Freytags „Soll und Haben" wird auch hier eine bürgerliche einer adligen Gesellschaftsschicht entgegengestellt. Die Hauptperson der letzteren ist das Frl. v. Rotenfluh. *„Das Soll"* der Geschwister v. Rotenfluh ist aber, wenigstens was Frl. Isolde angeht, im Keppling'schen *Hauptbuch* immer noch ein bloßes *„Soll"*[6]).

Auch das *„Gutschreiben"* gehört schon dem allgemeinen Sprachschatze an. Es kann besonders nicht in einem Handelsbericht überraschen, wenn es in den „Nachrichten für Handel und Industrie"[1]) über Hongkong heißt: „Ein sehr großer Teil des Handels der Philippinen geht über Hongkong und wird in der Statistik diesem Hafen *gutgeschrieben.*"

Viel Aufsehen hat das Buch von Erwin Rosen, „In der Fremdenlegion" gemacht. Darin kommt die Stelle vor[2]): „Der Durchschnittsfranzose hat sich in den 80 Jahren des Bestehens der Legion damit begnügt, die Erfolge der fremden Söldner der französischen Fahne *gutzuschreiben* und die Fremdenlegion als eine von Gewohnheitswegen bestehende, gute, vorteilhafte, patriotische Institution zu betrachten."

Daß auch die fremden Ausdrücke für „Soll und Haben", *„Debet und Kredit"*, für die Bildersprache eingefangen wurden, kann nicht überraschen. Schon Goethe kannte sie. Ich schließe diesen Abschnitt mit einem seiner Sprüche:

Wenn ein Edler gegen dich fehlt,
So tu, als hättest du's nicht gezählt;
Er wird es in sein *Schuldbuch schreiben,*
Und dir nicht lange im *Debet bleiben*[3]).

Hat sich ein Fehler eingeschlichen, so verbessert ihn der Buchhalter durch *Stornieren.* Dieser Begriff setzt aber schon soviel buchhalterische Sonderkenntnisse voraus, daß wir ihm kaum in der Allgemeinsprache begegnen werden. Es muß schon ein Kaufmann sein, der ihn anwendet. Es war ein in Leipzig hochgeschätzter Kaufmann Gottlieb, der vor einem halben Jahrhundert als Vorsitzender des Leipziger Kaufmännischen Vereins das Wort sprach[4]): Eine Lehrzeit müssen wir freilich alle durchmachen, und mein Vorsteheramt wird ebensowenig frei bleiben von *Stornierungen,* als die unter Herzklopfen geführten *Konti* eines angehenden Buchhalters."

Jedes Konto schließt bekanntlich in den meisten Fällen mit einem *Saldo.* Es ist natürlich, daß ein Kaufmann diesen Begriff auch in seine nicht geschäftliche Korrespondenz herübernimmt. In den schon erwähnten *„Briefen eines Dollarkönigs an seinen Sohn"* von dem Amerikaner Lorimer, die in den bekannten „Briefen eines Bankiers an seinen Sohn" des „Ratgebers auf dem Kapitalmarkte" eine hübsche Nachahmung gefunden haben, schreibt der Vater an seinen noch nicht ganz vollkommenen Sohn: „Es scheint,

[1]) Hackländer, Handel und Wandel. Ausgabe Hendel, S. 235.
[2]) Neue Pädagogische Beiträge, Berlin.
[3]) Ziegler, Oberl. Dr. J., Soll und Haben der neuen Mädchenschule. Anmerkungen zum Reformplane. Leipzig 1909. Der Verlag Carl Ernst Poeschel, Leipzig, kündet seine Kaufmannsbücher unter dem Titel an: *„Soll und Haben.* Ein Ausgleich zwischen Theorie und Praxis für den deutschen Kaufmann."
[4]) Hainichen, o. J. S. 10. Vielleicht würde das kameralistische „Soll—Ist" hier mehr entsprechen.
[5]) 28. Nov. 1906.
[6]) Bd. II, S. 205/6.

[1]) 1902, Nr. 171, S. 2.
[2]) S. 314.
[3]) Sprüche. Goethe's Werke, herausgegeben von Heinrich Kurz. Leipzig, o. J. I. Bd., S. 416. Das Anh. Tageblatt v. 1. 9. 11 veröffentlicht einen Leitartikel unter der Überschrift: „Wilhelm II. und das Kalifat". Er beginnt: Zu diesem Thema äußert sich ein Deutschtürke, Dr. Mahmud Labib Bei, wie folgt: Während die deutsche Diplomatie noch mit den Marokkosorgen vollauf beschäftigt ist, spielt sich zwischen dem deutschen Kaiser und dem Sultanat in Konstantinopel ein Austausch von Freundschaftsbeweisen ab, den die Politik auf der *Kreditseite der internationalen Beziehungen buchen kann.*"
[4]) Der Kaufm. Verein zu Leipzig. Gedenkblätter aus der Zeit der Entstehung und Entwicklung. Herausgegeben von einem Mitgliede des Vereins. Leipzig 1888. S. 65.

als ob ich dich niemals loben darf, ohne *per Saldo* ein großes Konto für deine Schnitzer in Abzug bringen zu müssen."[1]).

Aber auch unsere sonstige Schriftsprache kennt den Begriff. Wiederum schon Goethe. Das beweist einer seiner „Sprüche in Reimen"[2]):

Viele Lieb hab ich erlebet,
Wenn ich liebelos gestrebet;
Und Verdrießliches erworben,
Wenn ich fast für Lieb gestorben.
So du es zusammengezogen,
Bleibet *Saldo* dir gewogen. —

Wenn das Konto günstig abschließt, zeigt es für den Inhaber *ein Guthaben,* auf das er Anspruch hat.

Auf Grund eines Frankfurter Berichtes hatte der „Kladderadatsch" sich über Bismarck lustig gemacht. Deshalb schreibt dieser am 14. Mai 1859 aus Petersburg an dessen Herausgeber Ernst Dohm: „. . . Zugleich bitte ich Sie im Interesse des Blattes, sich gegen Frankfurter Korrespondenten ein grundsätzliches Mißtrauen aneignen zu wollen, und in meinem Interesse, sobald ich einmal mit mehr Recht als jetzt Ihrer Satire anheimfallen sollte, sich zu erinnern, daß ich aus Nr. 14—15 auf *ein Guthaben bei Ihnen* Anspruch mache"[3]).

Der *Saldo* wird als *Transport* auf neue Rechnung vorgetragen. So nennt die National-Zeitung[4]) das neue bayrische Wahlgesetz einen *„Transport aus der früheren Session".*

Übersendet der Kaufmann oder Bankmann dem Kunden einen Rechnungsauszug, so schreibt er darunter: *„Irrtum vorbehalten"* oder einen entsprechenden fremdsprachlichen Ausdruck.

Auch dieser Ausdruck ist in die Bildersprache eingedrungen. Es ist leicht erklärlich, daß das gerade bei Schriftstellern geschieht, die entweder aus kaufmännischen Kreisen stammen, wie der früher erwähnte Paul de Kock und der ebenfalls schon genannte Hackländer. Im Taquinet[5]) sagt der Held des Romans: „Ja, gnädige Frau, . . . ich glaube, daß es ungefähr darauf hinausläuft, *Irrtum oder Auslassung vorbehaltlich,* wie wir, wir Rechtsmenschen, auf unsere Akten zu setzen pflegen." Dieses Zitat mahnt uns übrigens außerordentlich zur Vorsicht, wenn wir nach dem Ursprung eines solchen bildlichen Ausdruckes forschen. Der eben angegebene stammt, wie aus dem Zitat selbst hervorgeht, aus der Rechtssprache. Es muß also stets untersucht werden, ob er direkt oder indirekt der Handelssprache entstammt. Das gilt natürlich nicht nur in diesem, sondern in allen ähnlichen Fällen.

Ich führe noch eine Stelle aus „Handel und Wandel" an: Der Lehrling Block wird von seinem Prinzipal Pfeffer entlassen. Er nimmt Abschied von ihm mit den Worten: „Adieu, Herr Pfeffer, der Papa hat mir gesagt, als ich hierher kam, das sei ein Glück für mich, ich bekäme einen wohlwollenden freundlichen Prinzipal, könnte etwas Rechtes lernen, und das habe ich auch geglaubt, aber: *Irrtum vorbehalten:* Guten Morgen, Herr Pfeffer." Zur Erklärung merke ich an, daß Block eine Rechnung falsch ausgezogen und der Prinzipal sie unterschrieben hatte. Block entschuldigt sich, er habe darunter geschrieben: *„Irrtum vorbehalten"*[1]).

Wie wir schon vorhin fanden, interessiert den Laien besonders das *Schuldkonto.* Das wird ihm zum *Schuldbuch.* Daran scheint der junge Schiller besonderen Gefallen gefunden zu haben. In den „Räubern"[2]) redet der fromme Pater Karl Moor ins Gewissen.

Pater: Daß ein Bösewicht noch so stolz sein kann!

Moor: Nicht genug — Jetzt will ich stolz reden. Geh hin und sage dem hochlöblichen Gericht, das über Leben und Tod würfelt — ich bin kein Dieb, der sich mit Schlaf und Mitternacht verschwört, und auf der Leiter groß und herrisch tut. — Was ich getan habe, werd ich ohne Zweifel einmal *im Schuldbuch des Himmels* lesen; aber mit seinen erbärmlichen Verwesern will ich kein Wort mehr verlieren. Sag ihnen, mein Handwerk ist Wiedervergeltung — Rache mein Gewerbe."

In seinem Jugendgedicht aus dem Jahre 1782 „Totenfeier am Grabe Phillip Friedrich von Riegers" eifert Schiller gegen die Fürstendiener, die auf ihren Rang und ihre Ahnen pochten. Werde man im Himmel nach Riegers Range fragen?

Wann der Richter in dem *Schuldbuch* blättert,
Fragt er, ob der große Todte hier
Zu dem Tempel des Triumphs geklettert?
Fragt man dort, wie man ihn hier vergöttert?
Richtet Gott — wie wir?[3])

Wer hätte nicht schon sein herrliches Lied „An die Freude" (1785) und die Verse gesungen:

Unser *Schuldbuch* sei vernichtet!
Ausgesöhnt die ganze Welt!
Brüder — Überm Sternenzelt
Richtet Gott, wie wir gerichtet[4]).

Von den einzelnen Büchern der Buchhaltung hat für den Kaufmann die größte Bedeutung, für den Nichtkaufmann die größte Anziehungskraft, das *„Hauptbuch".* Schon in dem Namen liegt etwas Suggestives. Daher ist der bildliche Gebrauch des Wortes nicht selten. Eine amerikanische Zeitschrift nennt sich „Philadelphia Public Ledger", das öffentliche Hauptbuch.

Ich führe ferner eine Strophe Grillparzers an:

Wenn sie sich in ihrem *Hauptbuch* geirrt,
Wars ein Verwechseln von Blättern und Bögen.
Sie haben *Soll und Haben* zusammen addiert
Und geglaubt, das sei ihr Vermögen.

---

[1]) A. a. O. S. 187.
[2]) A. a. O. I, S. 418.
[3]) Bismarckbriefe 1836—1872. Herausgegeben von Horst Kohl. 6. Aufl. Bielefeld u. Leipzig 1897, S. 183/84.
[4]) 1906 Nr. 497.
[5]) A. a. O. S. 85/86.

[1]) A. a. O. S. 203.
[2]) A. a. O. II, S. 67, 2. Akt, 3. Szene.
[3]) A. a. O. I, S. 130.
[4]) A. a. O. S. 143.

In dem „Notizbuch" von 1910 des „Türmers"[1]) berichtet Karl Storck über die Berliner Theaterverhältnisse: „Auf 2 Theater habe sich der Pleitegeier gesetzt. Dafür seien von zwei geplanten Operngründungen großen Stils die eine zur Tatsache geworden." „Welche dieser Erscheinungen auf der *Plus- oder Minusseite eines gewissenhaft geführten Hauptbuches unseres Kunstlebens zu buchen sind*" sei keineswegs von vornherein so sicher.

In den schon zweimal erwähnten „Briefen eines Dollarkönigs"[2]) schreibt der Vater an den Sohn, der Chef eines Geschäftes werde bei der Beförderung einer Stelle von den Angestellten einen wählen, der *für Arbeit und Vergnügen zwei gesonderte Hauptbücher führe.*

Außerordentlich häufig begegnet man dem Ausdruck *„Bilanz"* in der Schriftsprache. Das kann nicht Wunder nehmen. Sind doch heute die Kapitalsinteressen so in allen Bevölkerungsklassen verbreitet, daß viele Menschen, die sonst keinerlei kaufmännische Interessen haben, doch mit regem Eifer die Zeitungen nach den Kursberichten und auch nach den Bilanzen durchsuchen, und wenn sie das nicht täten, so würde ihnen doch kaum ein Zeitungsblatt begegnen, bei dem nicht mindestens einmal der Blick über eine Bilanz schweift. So ist es leicht erklärlich, daß dieses Wort in die Tagessprache eingedrungen ist und nun an allen möglichen und unmöglichen Stellen angewendet wird. Da muß man zunächst feststellen, daß in den meisten Fällen dem bildlichen Gebrauche keine klare Einsicht in die buchhalterisch-technische Bedeutung des Wortes zugrunde liegt, sondern mehr nur das unklare Gefühl, daß es sich bei einer Bilanz, wie man das ja schon an dem schriftlichen Bilanzbilde sieht, um zwei Seiten einer Sache handelt. Daher kommt in den bildlichen Verwendungen seltener das Verhältnis von Vermögen und Schulden zum Ausdruck, als vielmehr das allgemeine Verhältnis von einerseits-andererseits, teils-teils usw. Wir werden ja das nachher im einzelnen zu betrachten haben. Zunächst muß ich aber eine kurze Bemerkung über die Geschichte des Wortes vorausschicken. Es stammt aus dem Lateinischen und ist zusammengesetzt aus bis „zweimal" und lanx-„Schüssel", Schale. Bilanz bedeutet also ursprünglich, wie die französische Ableitung balance, Wage. Allgemein wurde das Wort bekannt durch die unter dem Namen Merkantilismus bekannte staatswirtschaftliche Theorie und Praxis. Alle Wirtschaftspolitik lief darauf hinaus, die Einfuhr zu vermindern durch Hebung der Inlandproduktion und die Ausfuhr zu heben durch Förderung des Export- und Kolonialhandels, also eine günstige „Handelsbilanz" zu schaffen. Wenn wir also dem Ausdruck Bilanz in der Schriftsprache begegnen, so müssen wir jedesmal kritisch untersuchen, ob es auf den Begriff der Wage, den der merkantilistischen Handelsbilanz oder der kaufmännischen Bilanz zurückzuführen ist. Das kann im Rahmen dieses Vortrags natürlich nicht geschehen. Jedenfalls liegt die merkantilistische Anschauung zugrunde, wenn eine Broschüre aus dem 18. Jahrhundert[1]) handelt von der *„Bilanz zwischen Landshut und Straubingen* seit der dahin verlegten Regierung mit dem großen Brande allda." Ebenso gehört wohl hierher ein Satz aus dem schon vorhin erwähnten Buche *Rohrbach's*[2]): „Ein Land, wie Indien, das nichts hat, als was der Acker ihm gibt, der ihn düngt und pflügt, und auch das nur, wenn der Monsun genügend Regen bringt, muß bei einer solchen *Wirtschaftsbilanz,* wie sie das englische System dort mit sich bringt, trotz des scheinbaren Handelsaufschwunges in Wirklichkeit verarmen."

Aber auch dort, wo dem Gebrauche die kaufmännische Bilanz vorschwebt, fehlt, wie oben schon gesagt, oft die klare Anschauung dessen, was eine Bilanz ist. Man denkt dabei an solche Begriffspaare und Begriffsgegensätze, wie Ausgabe und Einnahme, Zugang und Abgang, Gewinn und Verlust. Das werden die folgenden Beispiele dartun. Zunächst bringe ich ein interessantes Beispiel, das für einen Gedankengang das Bild einer Bilanz durchführt. Ob der Versuch gelungen ist, will ich selbst unentschieden lassen. Der greise Herausgeber der „Jugend", Georg Hirth, schreibt in einem kleinen Aufsatze in dieser Zeitschrift[3]) unter der Überschrift: *„Die Bilanz des Lebens"*: Aus Anlaß des kleinen Aufsatzes „Deutsches" in Nr. 50 der „Jugend" bin ich um Aufklärung über meine Begriffe von Entropie und Ektropie ersucht worden. In aller Kürze: Es handelt sich gewissermaßen um die *Bilanz* oder *Buchhaltung materieller Systeme.* Wenn es auch kein absolut in sich abgeschlossenes (adiabatisches) System gibt, so ist doch namentlich bei allen Organismen ein relativer Abschluß gegen die Umgebung sowohl bezüglich der wägbaren Massen als der Energie vorhanden. Die Entropie umfaßt nun alles, was „hineingehört" und was drinnen ist (auch wenn es eigentlich nicht hineingehört), sie entspricht also etwa der *kaufmännischen Inventur* im weitesten Sinne, beschäftigt sich mit dem Werte der Betriebseinrichtungen und Faktoreien, begreift also *wirkliche Einnahmen* und *Aktiva ohne zweifelhafte Außenstände.* Die Ektropie dagegen stellt die Summe der nach außen gerichteten wirklichen Leistungen des Systems dar, in gewissem Sinne also der *Passiva,* der *Ausgaben und Verpflichtungen,* nur daß hier scheinbarer *Verlust* oft *Gewinn* und bei der Entropie ziffernmäßiger *Gewinn* oft *Verlust* bedeutet.

Die Schwierigkeiten der *„hygienischen Bilanz"*

[1]) XII. Jahrg., Heft 5, Febr. 1910. S. 795.
[2]) A. a. O. S. 76.

[1]) Meidinger, Franz Sebastian, Stadtprokurator zu Landshut. „Bilanz zwischen . . . allda. In Briefen. 1782. Vgl. Meusel a. a. O. II. Nachtr. S. 130.
[2]) A. a. O. S. 164.
[3]) 1910, Nr. 52.

liegen, geradeso wie die der kaufmännischen weniger in der Technik der Buchführung, als in der Abschätzung der eigenen Potentiale und der auswärtigen Beziehungen, überhaupt im „Diabatischen". Jedes lebende System hat seine *faulen Kunden* und *Lieferanten,* Vorsicht ist auch hier die Mutter der Weisheit."

Mehr das Verhältnis von Zugang und Abgang liegt vor, wenn man von einer *„Wanderungsbilanz"*, einer *„Stoffwechselbilanz"* spricht. Das von Ausgabe und Einnahme liegt zugrunde, wenn der Schriftsteller Gerhardt v. Amyntor[1]) den Kochherd den Ort nennt," wo die traurigsten *Bilanzen zwischen Einnahme und Ausgabe* gezogen, die deprimierendsten Betrachtungen über die steigende Verteuerung der Lebensmittel und die immer schwieriger werdende Beschaffung der nötigen Geldmittel angestellt werden."

Näher kommt man dem wahren Sinne des Bildes schon, wenn man an das Verhältnis von Verlust und Gewinn denkt. So in dem folgenden Beispiel. Jakob Mähly sagt im Hinblick auf eine bestimmte Frage bezüglich des griechischen Dramas, daß sie sich nicht entscheiden lasse „bei dem großen Manko, welchen die *Bilanz der erhaltenen und verlorenen Stücke aufweist"* [2]).

In einer Untersuchung über „die Bedeutung der Deutschen in Österreich"[3]) kommt der Prager Nationalökonom Rauchberg zu dem Ergebnis: „Nur in 224 Ortschaften (Böhmens) übersteigt die sprachliche Minderheit 10 vom 100; räumlich halten sich Gewinn und Verlust so ziemlich die Wagschale: zwischen den beiden letzten Volkszählungen haben in 111 Ortschaften die Deutschen, in 113 die Tschechen einen Vorsprung erzielt. Minder günstig stellt sich allerdings die *Menschenbilanz."* . . . „Während die tschechischen Landesteile mit *Verlust bilanzierten,* verzeichnet das deutsche Sprachgebiet trotz seiner starken Volksabgabe an das Deutsche Reich einen erheblichen *Wandergewinn"*[4]).

Über die Wahlen in denselben Gebieten berichtet ein Zeitungsartikel: „Auch das Gesamtergebnis der Stichwahlen in Deutschböhmen ist ein für die deutschfreiheitlichen Parteien und insbesondere für den deutschen Nationalverband sehr erfreuliches. Die *Bilanz schließt* für den Nationalverband *mit einem Gewinn* von 5 Mandaten, für die deutschbürgerlichen im allgemeinen mit einem Gewinn von 7 Mandaten, die sämtlich der Sozialdemokratie abgenommen wurden." Um auch ein Beispiel aus der deutschen Politik zu geben, erwähne ich einen Artikel der französischen Zeitschrift „Depèche Colonial", die unter der Überschrift: „Die doppelt gehörnte Lösung" die Ergebnisse des deutsch-französischen Kongoabkommens feststellt und mit dem Satz schließt: „Das ist die *Bilanz,* die wir aus der Vereinbarung zu ziehen haben"[1]).

Jeder Kaufmann weiß, daß die Bilanz normalerweise mit dem Reingewinn abschließt. Ein Kaufmann wird sich bei der Anwendung des Wortes „Bilanz" nicht irren. Der Geh. Kommerzienrat Franz v. Mendelssohn begrüßte die englischen Journalisten in Berlin mit den Worten: „Wir Kaufleute pflegen zwar erst am Ende des Geschäftsjahres unsere *Bilanz zu machen,* und es ist vielleicht schon etwas verfrüht, uns schon heute über das Fazit unseres Zusammenseins auszusprechen. Immerhin möchte ich bereits in diesem Augenblicke vorschlagen, das alles, was bis jetzt an Mißstimmung vorhanden gewesen sein sollte, *abgeschrieben* wird, und daß als *Reingewinn* die so erwünschte Entente cordiale bestehen bleibe"[2]).

Weiter entfernt sich das Bild schon von der eigentlichen Wortbedeutung, wenn es das Verhältnis von Aufwand und Ertrag charakterisieren soll. In diesem Sinne wird es neuerdings mit Vorliebe in der naturwissenschaftlich-technischen Literatur gebraucht. Im Thünen-Archiv[2a]) lesen wir von den *„Nahrungsbilanzen der Haustiere",* Direktor Prof. Föhr in Cöthen[3]) redet von *„Wärmebilanzen",* in der „Technischen Rundschau"[4]) begegnen wir einem Vergleich zwischen der *„Wärmebilanz* der Dampfkraftanlage" und der *„Wärmebilanz* der Diesel-Motorenanlage",

---

[1]) Zitiert nach Fuchs, a. a. O. S. 12.

[2]) Euripides' ausgewählte Dramen. Übersetzt von Jakob Mähly. Leipzig, o. J. Einleitung zu „Hippolyt": S. 70: „Man hat dem „Hippolyt" des Euripides noch ein anderes Interesse vindizieren wollen: es sei nämlich der erste Versuch (in Griechenland), die Liebe (Geschlechtsliebe) zum einheitlichen Stoff einer Tragödie zu wählen. Dieses *kann* richtig sein, aber bei dem großen Manko, welchen die Bilanz der erhaltenen und der verlorenen Stücke aufweist, läßt es sich schlechterdings nicht beweisen" . . .

[3]) Dresden 1908.

[4]) Ähnlich Bücher, Entstehung der Volkswirtschaft, 7. Aufl. 1909. S. 432/33: Die *Bilanz der inneren Wanderungen* ergibt somit für die Städte einen Überschuß, für die Landgemeinden einen Fehlbetrag von 15162 Personen (für das Großherzogtum Oldenburg nach der Zählung vom 1. 12. 80). „Man kann für jeden natürlichen Vorgang eine *Bilanz* aufstellen, indem man verzeichnet, welche Energien ausgegeben und welche angenommen sind. Beide Beträge sind einander gleich". Ostwald, Energet. Grundlagen der Kulturwissenschaft. Leipzig 1909. S. 2. Derselbe ähnlich in „Die Philosophie der Werte", Leipzig 1913. S. 97. „Dem Verbrauche freier Energie auf der einen Seite steht ein teilweiser Gewinn solcher auf der andern Seite gegenüber. Die Frage ist nur nach der *Bilanz* bei diesem Austausche. Bei allen Vorgängen, die wir kennen, liegt diese *Bilanz* so, daß ein bestimmter Anteil der freien Energie als *Agio* für den Wechsel bezahlt werden muß. — Unter allen Umständen muß die *Aufstellung einer Rechnung* als wünschenswert bezeichnet werden, durch welche die Umkehrung der gewöhnlichen *Bilanz* in diesem besonderen Falle wahrscheinlich gemacht oder nachgewiesen wird."

[1]) Nach der D. Kolonialzeitung.

[2]) 29. 5. 1907.

[2a]) I, S. 412.

[3]) „Polytechnikum, Cöthener akademische Blätter."

[4]) 1911 Nr. 47, S. 667: „. . . Daraus folgt, daß gewöhnlich die Dampfmaschine hinsichtlich der zur Verfügung stehenden Abwärmemenge noch wesentlich günstiger dasteht, als es in der umstehenden *Bilanz* zum Ausdruck kommt.

ein anderer schreibt eine Arbeit über *„Die Bilanz der Vaporisation“*[1]).

Auch in der volkswirtschaftlichen und politischen Literatur muß der Ausdruck *„Bilanz“* das Verhältnis von Aufwand und Ertrag decken. Reichstagsabgeordneter Erzberger schreibt eine Schrift über die *„Kolonialbilanz“*[2]), ein anderer über die *„Bilanz des italienischen Irredentismus“*[3]), ein Wiener Staatsrechtslehrer über die *„Volks- und staatswirtschaftliche Bilanz der Rüstungen“*[4]), wieder ein anderer über die *„Volkswirtschaftliche Bilanz der Streiks“*[5]). Für den Ertrag der pädagogischen Literatur eines Jahres stellt jemand *„die Bilanz der Programme von 1902* fest“[6]).

Aber auch der poetischen Sprache ist das Wort in dem angegebenen Gebrauche nicht fremd. Ein Newyorker Journalist, M. Baumfeld, erzählt in einem Feuilleton, „Amerikaner unterwegs“[7]), davon, wie der Yankee im Auslande reise. Er kommt zum Schluß: *„Die Bilanz dieser Art“ zu reisen* läßt sich mühelos ziehen. Der Amerikaner bringt selten mehr aus dem Auslande mit, als jene Güter, um die er seine eifervolle Zollbehörde so gern beschwindelt.“ Da Rudolf Herzog Barmer Fabrikantenkreisen entstammt, kann es nicht auffallen, daß bei ihm kaufmännische Ausdrücke nicht selten sind. Ich brachte schon oben einen Beleg dafür. Hier noch einen aus demselben Roman[8]). Es heißt von Hans Steinherr: „Er zog die *Bilanz der letzten Wochen,* der Zeit, die er wieder in der Heimat zugebracht hatte, und *verglich die Debet- und Kreditseiten.*“

In dem erfolgreichen Romane von Walter Bloem „Das eiserne Jahr“ heißt es nach der Schilderung der Schlacht von Spichern: „Das Regiment (40., Trier) biwakierte in voller Ordnung, erstes Bataillon rechts der Straße, zweites und drittes jenseits. Noch schlief kein Mensch ... alles saß in erregtem Gespräch um die flackernden Feuer ... Was von den Offizieren noch vorhanden war — mehr als die Hälfte des Offizierkorps fehlte — saß beim Scheine matter Öllampen und redigierte Gefechtsberichte und — Verlustlisten ... Die der Schleier der Nacht mitleidig verhüllte, hier auf dem Papier lag sie unerbittlich grausam vor: die *gräßliche Bilanz dieses Mordtages . . .*“[1]). Ähnlich: „Die Bilanz der Einnahme von Adrianopel“. Anhalt. Tageblatt, 30. März 1913.

Mit diesen Beispielen entfernen wir uns aber schon immermehr von der eigentlichen Wortbedeutung. Das Wort *„Bilanz“* sagt nicht viel mehr als etwa Gesamtergebnis, Gesamtertrag. So wenn die „Magdeburger Zeitung“[2]) die *„Bilanz der Luftschiffahrt“*, die „National-Zeitung“[3]) *die Bilanz des bayrischen Landtages zieht,* und dieselbe Zeitung erklärt, „als *Bilanz des Tages* (der klerikalen Demonstration in Paris) wird verzeichnet, daß 100 Verwundungen, 150 Verhaftungen erfolgten.“

Wie ich schon oben angedeutet habe, verflüchtigt sich bei vielen bildlichen Anwendungen unseres Begriffes die ursprüngliche Bedeutung so sehr, daß dadurch nur ganz allgemein irgendein gegensätzliches Verhältnis angedeutet werden soll, z. B. das von Freud und Leid, das sich allerdings unter das von Gewinn und Verlust noch unterordnen läßt. In dem Roman „Phäaken“ von Scapinelli[5]) heißt es vom alten Rechnungsrat Salinger: „Und wenn er so die *Bilanz seines Lebens* zog, mußte er sagen, es war ein ruhiges, friedliches gewesen, das immer in den rechten Bahnen dahingeschritten war.“ Hier läßt sich vielleicht das Verhältnis anschließen, das „Erfolg und Mißerfolg“ bezeichnet. Dieser Gebrauch scheint in der Sportberichterstattung beliebt zn werden. Mir liegen Zeitungsartikel vor über: *„Die Bilanz der Kieler Woche“*[6]), *„Die Bilanz der Rennwoche von Baden-Baden“*[7]), *„Die Bilanz der Rennstallbesitzer“*[8]).

Auch in der politischen Sprache ist er häufig. Unser bekannter Freund, der französische Minister Delcassé, erhebt in der französischen Kammer Anklagen gegen die Marine und zieht die *„Bilanz der Marine“*[9]). Eine ähnliche Auffassung drückt sich in dem Buchtitel aus: *„Bilanz über 25 Jahre Regierungszeit Wilhelm II.“*[10]).

Wärmebilanz der Dampfkraftanlage:

Verluste in der Kesselanlage . . .	etwa	820	Kal.
In Nutzarbeit verwandelt	„	632	„
Als Reibung verloren	„	40	„
Strahlungs- und Leitungsverluste in der Maschine	„	65	„
Wärme-Inhalt des Abdampfs . . .	„	2100	„
Wärmeverbrauch pro Pferdestärke-Stunde		3657	Kal.

Wärmebilanz der Dieselmotorenanlage:

In Nutzbarkeit verwandelt	etwa	632	Kal.
Als Reibung verloren	„	220	„
Ins Kühlwasser übergeführt . . .	„	428	„
Wärme, Einheit der Auspuffgase .	„	490	„
Wärmeverbrauch pro Pferdestärke-Stunde		1770	Kal.

Ich kann ohne nähere Kenntnis der einschlägigen Literatur nicht entscheiden, ob es sich hier um subjektive Anwendungen oder um einen allgemeinen Gebrauch des Begriffes handelt.

[1]) *Flateau,* die Bilanz der Vaporisation. (J. A. Barth, Sammlung klin. Vortr., Nr. 585. Vgl. *Echtermeyer, Blei- und Eisenbilanz* bei experimenteller chronischer Bleivergiftung. Bonn 1911.

[2]) Berlin 1906.

[3]) Fischer in Zeitschr. f. Politik. Berlin 1910, Heft 1.

[4]) Kobatsch, Wien 1911.

[5]) Stein, Über Streiks und Aussperrungen, Dresden 1907, S. 18. Ähnlich: *„Die Bilanz des 1. Streiktages in Belgien“.* Berl. Tagebl. 42. Jahrg. Nr. 188, 15. April 1913.

[6]) Der Prospekt der „Education“ herausg. v. S. Bertier, Verlag Veribert & Nony, Paris, kündig für den laufenden Jahrgang an einen Aufsatz an von Feyel: *„Bilanz* usw.“

[7]) Berl. Tagebl. 1911, Nr. 415. (Abendausg. v. 16. 8.)

[8]) A. a. O. S. 434.

[1]) Leipzig o. J. (1913) 81.—90. Tausend, S. 325.

[2]) 3. 1. 09.

[3]) 1906, Nr. 497.

[4]) 3. 2. 06.

[5]) Leipzig, Staackmann. S. 7.

[6]) Berl. Tagebl., Sportbeilage v. 11. 7. 1910. (Nr. 345.)

[7]) Berl. Tagebl. 1911. Nr. 453. (6. 9. 11.)

[8]) Berl. Tagebl. 1910. Nr. 553. (31. 10. 10.)

[9]) Sitz. v. 25. 3. 1909.

[10]) Ball, Geh. exped. Sekr., Rich. Deutsche Ausgabe, Basel 1912.

Der bekannte französische Schriftsteller Güyot läßt eine Schrift erscheinen unter dem Titel: *„Le bilan social et politique de l'église."*[1]). Hierher gehört auch wohl ein Ausspruch Prof. Zieglers über David Strauß: „Er schrieb seine christliche Glaubenslehre, in der er der dogmatischen Wissenschaft die *Bilanz zog* und ihr auf allen Punkten den Bankbruch ankündigte"[2]).

Der Marburger Professor Dr. Martin Rade erörtert in seiner Broschüre, „Der Beitrag der christlichen Kirche zur internationalen Verständigung", auch die Leistungen der evangelischen Kirchen auf diesem Gebiet. Er sagt: „Suchen wir von dem allen für die evangelischen Kirchen die *Bilanz zu ziehen,* so steht fest, daß eine starke Welle religiös-sittlichen Drängens auf internationale Verständigung aus den nordamerikanischen Kirchen zu uns herüberflutet. Sie trifft zuerst auf Großbritannien, packt und stärkt dort die durch gemeinsame Herkunft und gemeinsame Kirchengeschichte verwandten Elemente. Wir Deutschen sind dem gegenüber spröde, zurückhaltend, rückständig"[3]).

Ich erinnere an die vorhin erwähnte Broschüre über jugendliche Verwahrlosung, aus der ich noch eine Stelle anführe: „Es ist möglich, daß dieser Aufschwung der Jugendwohlfahrtspflege von dem Gesetzgeber nicht vorausgesehen oder beabsichtigt war, aber die Geschichte des 1. Dezenniums des Fürsorgeerziehungswesens gibt uns wohl ein Recht, die genannten Begleiterscheinungen auf die *Plusseite* der *zehnjährigen Bilanz zu buchen"*[4]).

Ferner fühlt der Laie hinter dem Wort „Bilanz" etwas wie das Verhältnis von Vorteil und Nachteil. In einem Lehrbuche der Handelsgeschichte[5]) wird die *„Bilanz zwischen der alten und neuen Welt"* gezogen. Die „Umschau"[6]) berichtet über die *„Ernährungsbilanz einer Bevölkerung".* Der Senior unserer deutscheu Nationalökonomen, der Berliner Professor Adolph Wagner, zieht die *„finanzielle und Besteuerungsbilanz"* Deutschlands. Sie schließe wie die *politische und wirtschaftliche Bilanz* überhaupt und zumal Frankreich gegenüber zu unseren Gunsten ab.[7]) In einem ausgezeichneten Werke über *„Geschichte des antiken Sozialismus und Kommunismus"* weist der Würzburger Altphilologe Pöhlmann auf Plato hin, der eine *„förmliche Bilanz"* ziehe *zwischen den Lustgefühlen der Gerechten und Ungerechten*[8]).

Der hervorragende Göttinger Physiker und Satiriker Georg Lichtenberg (1742—1799) sagt: „Seit der Erfindung der Schreibekunst haben die Bitten von ihrer Kraft verloren, die Befehle hingegen gewonnen. *Das ist eine böse Bilanz"*[1]).

Um noch einen Spötter zu Worte kommen zu lassen, zitiere ich eine Stelle aus Ludwig *Börne's* Aufsatz „Über das Schmollen der Weiber" (1828). Er sagt: „Ich habe meiner lieben Frau schon oft vorgeschlagen, ich wollte mich auf ihr Schmollen monatlich abonnieren, indem ich ihr immer 30 Tage voraus recht gäbe, und dabei meinte ich, würden wir uns besser stehen, aber sie wollte von einem solchen Vertrage nichts hören. So habe ich dann viele trübe Schmolltage in meinem Hauskalender einzutragen, und beim Schlusse des Jahres fällt die *meteorologische Bilanz* nicht immer zu meinem Vorteile aus[2]).

Auch das Verhältnis von Erreichtem zum Erstrebtem wird so verbildlicht, wie in dem folgenden Buchtitel: „Woher und Wohin? Eine *Bilanz auf stenographischem Gebiete"*[3]). Ebenso in einer Buchbesprechung von dem Professor der Handelstechnik an der Handelshochschule Köln, Schmalenbach: „Die ausgewählten Lesestücke (aus der Volkswirtschaftslehre) nehmen sich, um ein Bild meines Faches zu brauchen, aus wie eine *Bilanz,* die eine vorläufige Übersicht des Erreichten darstellt. Ich weiß wohl, daß sie nicht das, sondern eben Lesestücke sein sollen, aber eine *Bilanz* sind sie trotzdem. Eine *Bilanz* gilt dem Gewesenen. Aber sie gibt für die Zukunft Richtung und Anhalt, sie schließt nicht nur ab, sondern leitet auch ein. Hoffentlich werden die Lesestücke in dieser Richtung eine nachhaltige, notwendige Wirkung tun"[4]).

Interessengegensätze werden angedeutet, wenn Aloys Schulte im Nauticus sagt: „Unsere Tage sind die, in denen *„die schwerste Bilanz", die der Staat aufzustellen hat, gezogen* werden muß: Was fordern die Interessen auf dem Meere, und was erheischt das Land"[5])?

Um Lob und Tadel, Gut oder Schlecht handelt es sich endlich, wenn der feinste Kenner der Antike, Burckhardt, die *„Gesamtbilanz des griechischen Lebens"* zieht[6]).

Besonders wirksam erscheint das Bild in der folgenden eindringlichen Warnung eines Engländers: „Sieht man der heutigen Gesellschaft aber wirklich einmal ins Herz hinein, so be-

---

[1]) Paris 1911.
[2]) A. a. O. S. 200.
[3]) Veröffentlichungen des Verbandes für int. Verständigung. Heft 4. Stuttgart 1912. S. 13.
[4]) A. a. O. S. 6.
[5]) Mayr, Dr. Richard, Lehrbuch der Handelsgeschichte, Wien 1894.
[6]) 13. Jahrg. Nr. 5. S. 106. *„Stoffwechselbilanz".* D. Kolonialzeit. 1913. S. 19. (Zur „Aklimatisationsfrage".)
[7]) Finanzwissenschaft, 4. Teil, 1. Halbband, Leipzig 1899. S. 11/12.
[8]) Bd. I. S. 386. Anm. Ebenso *„Lustbilanz":* Burk, Sozialeudämonismus und sittliche Verpflichtung. Langensalza 1904.

[1]) Lichtenberg. Bemerkungen vermischten Inhalts. Meyers Volksbücher. Nr. 665/8. S. 258.
[2]) Ludwig Börne, Ausgewählte Skizzen und Erzählungen. 2. Bd. Reclamausgabe. Nr. 109. S. 42.
[3]) Prof. Dr. W. Sarfeld, Wolfenbüttel 1904. Ähnlich: Hertwig, *Bilanz des Darwinismus.* Umschau. 13. Jahrg. Nr. 7. 13. Februar 1909.
[4]) Über Diehl, Karl, und Mombert, Paul, „Ausgewählte Lesestücke". Zeitschr. f. handelsw. Forschung, 6. Jahrg. 4. Heft. S. 214.
[5]) 2. Bd. S. 10.
[6]) Griech. Kulturgeschichte II. S. 341.

merkt man wohl, wie unsauber sie im tiefsten Grunde ist, wie schließlich das hervorragenste Ziel, die Hauptanstrengung des einzelnen, bewußt oder unbewußt, immer das ist, sich selbst auf Kosten der andern zu erhalten, von der Arbeit andrer zu leben, ohne die Gegenleistung eigner Arbeit zu bieten — und ist das nicht ein unehrlich Handeln, so weiß ich nicht, worin ein solches besteht!

Schöpfen wir doch nur einmal Atem in diesem rastlosen Erraffenwollen, und fragen wir uns, was wir so tagaus, tagein an Arbeit anderer verbrauchen, sei es in unserer Nahrung, in unserer Kleidung, beim Waschen, Scheuern und andern häuslichen Dienstleistungen, ja, in den Forderungen meinetwegen, die wir an die eigne Frau, die eignen Kinder stellen, was für Geld wir an Trinken, für Kleidung, für Bilder, Theater, Reisen ausgeben. Prüfen wir uns einmal ganz streng, rechnen wir einmal, so wir es irgend vermögen, die Gesamtsumme zusammen, mit der wir solcherart unsern Nebenmenschen verpflichtet sind, und erwägen wir dann, was wir unsererseits zu ihrem Nutzen vollbracht haben. *Ziehen wir einmal die Bilanz!* Sind wir Wohltäter der menschlichen Gesellschaft? — Ist zwischen uns und unsern Landsleuten — Männern wie Frauen — alles in bester Ordnung, oder hängen wir völlig von ihnen ab und sind selbst nichts andres als Bettler, Almosenempfänger, Diebe[1])?"

Mit einem Witz sei dieser Abschnitt beschlossen. Die Fliegenden Blätter brachten ein Bild, das die Opfer des Automobilsportes in humoristischer Milderung nebeneinander legt. Darunter steht geschrieben: *„Automobilanz"* [2]).

Auch der Begriff der *„Bilanzverschleierung"* ist schon in die Bildersprache eingedrungen, wie das folgende Zitat zeigt: „So einfach lassen sich die Zahlen für Lohnverluste (bei Streiks) und Gewinnverluste nicht in das *Verlustkonto der volkswirtschaftlichen Bilanz einstellen,* wie die einen meinen. Es sind zum Teil nicht Verluste, sondern Verschiebungen von Einnahmen; die Andern treiben aber nicht minder *Bilanzverschleierungen,* indem sie die Dinge „zu schön" darstellen"[3]).

Schließlich ist auch der Begriff der *Unterbilanz* schon ins allgemeine Bewußtsein getreten. Bei der Beratung über den Gesetzentwurf über Änderung des Strafgesetzbuches (Kleine Strafgesetznovelle) erklärte der Abg. Heine am 15. Januar 1910 im Reichstag: „Das Gesetz als Ganzes ergibt eine erhebliche *Unterbilanz."*

[1]) Eduard Carpenter, Englands Ideal. Berlin o. J. 1912. S. 10.
[2]) August 1909.
[3]) Stein, a. a. O.

Bücherbesprechungen

Körner u. Krüger, DER FRANZÖSISCHE KORRESPONDENT. 3. Aufl. *Violets Globus-Bücherei.* M 2.—.

Die Anordnung des Briefstellers ist zweckmäßig. Leider kann dem im Vorwort stehenden Satze: „Die Sprache der Briefe ist klar und frei von allem Schwulst" nicht zugestimmt werden. In Brief 62 heißt es z. B.: „N'ayant pas en dépôt, à notre connaissance, de café correspondant à l'échantillon envoyé, nous ne pouvons pas nous expliquer la chose autrement qu'en supposant qu'une ou plusieurs balles de qualité inférieure se trouvaient déjà dans le lot acheté par nous et qu'elles ont pu ainsi vous être adressées, ce que nous regrettons beaucoup." Aber auch mit der Grammatik hapert es. „En attendant d'être bientôt en possession de vos commandes, veuillez . . ." (Brief 12). „En attendant" kann wohl zur adverbialen Redensart werden und braucht sich dann nicht auf das sujet des Satzes zu beziehen (en attendant, il sera permis aux deux partis-inzwischen soll es beiden Parteien gestattet sein); im fraglichen Beispiele ist es jedoch reiner gérondif, und darum muß es heißen: „en attendant . . ., nous . ." Leider kann man diesen Fehler auch sehr häufig in französischen Originalbriefen finden. In Nr. 64 steht: „On ne peut prétendre qu'il serait (anstatt soit) mûr usw.! Auch das Deutsch kann eine Nachprüfung vertragen. S. 6 lesen wir: „Sehr geläufig ist auch die Form: je . . ., welche je nach dem Fall einer gewissen Steigerung fähig sind." S. 7: „Wenn man dem Empfänger das erste Mal schreibt . . . Ist es dagegen ein alter Bekannter." Der Briefsteller liegt in der dritten Auflage vor! Kaufmannsfranzösisch, Kaufmannsdeutsch! *Straube*

Bibliographie

(Besprechung vorbehalten)

Alle eingesandten Bücher werden an dieser Stelle mit ihrem vollen Titel bibliographisch und mit Inhaltsangabe angezeigt. Ein Anspruch auf Besprechung wird durch die Einsendung nicht erworben. Rücksendung kann nicht erfolgen.

AMERIKA UND WIR. Ein Versuch zur Beleuchtung der wirtschaftlichen Lage in den Vereinigten Staaten von Amerika. *Von N. Georgs.* (47 S.) Gr. 8°. Leipzig, Reichenbach 1914. M —.80

BÜRGERKUNDE FÜR PREUSSEN. Deutsche Staats- und Rechtskunde. Zur Einführung in das öffentliche Leben der Gegenwart. Von † Landgerichtsrat *Dr. A. Glock* u. Justizrat *Dr. A. Korn.* Zweite, umgearb. Aufl. (XXII und 565 Seit.). Karlsruhe, G. Braunsche Hofbuchdruckerei und Verlag 1914. Geb. M 3.20.

GRUNDZÜGE DER WELTPOLITIK IN DER GEGENWART. Von *J. J. Ruedorffer.* 2. Band: „Das Weltbild der Gegenwart". (Stuttgart, Deutsche Verlags-Anstalt). Subskriptionspreis des in Leinen gebundenen Bandes M 6 —, Einzelpreis M 6.50.

KAUFMANN, DER ALS BÜRGER, ein Unterrichtsbuch zum Gebrauch für staatsbürgerliche Erziehung und Belehrung in Handelsschulen und verwandte Anstalten. Herausgegeben von *H. Großmann* und *H. Heine.* Ausgabe A. f. Sachsen. (204 S.) Gr. 8°. Dresden, A. Kohler 1911. Geb. in Leinw. M 2.—.

DEUTSCHLAND UND AMERIKA HAND IN HAND. Eine Verständigungsschrift für die zwei größten Nationen der Welt, eine Kampfschrift gegen Hetzer und Unwissende von *Arnold Fueredi.* (214 S.) Gr. 8°. (Concordia Deutsche Verlags-Anstalt, G. m. b. H. in Berlin SW 11.) Broschiert M 4.—, gebunden M 5.—.

Schmitz, Osc. A. H.: DIE KUNST DER POLITIK. 2. Aufl. 2. Taus. (471 S.) Gr. 8°. München, Gg. Müller. Aus dem Inhalt: I. Buch: Elemente. 1. Der Jude. 2. Der Künstler. 3. Der Mann der Tat. II. Buch: Kämpfe (Der Staatsmann). 1. Die Konservative Partei. 2. Die innere Politik. 3. Die auswärtige Politik. III. Buch: Gestalt. 1. Der Mensch. 2. Das Werk. 3. Pro Patria. Die Lehren für Deutschland.

Poeschel & Trepte, Leipzig.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 6 SEPTEMBER 1914

Der Krieg und das Deutschtum im Wirtschaftsleben

Von Arthur Schröter, Mannheim

EINE der erfreulichsten Erscheinungen des gegenwärtigen Krieges ist das Erstarken des Deutschtums auf den verschiedensten Gebieten. Von vielen Seiten wird jetzt ein Feldzug gegen fremden Tand, gegen Engländerei und Französelei, namentlich gegen die üble Fremdwörterseuche geführt, die dem Deutschen leider in wirtschaftlichen Dingen von jeher besonders arg im Blute lag. Allein in Berlin haben nach Zeitungsnachrichten in den ersten drei Kriegswochen nicht weniger als 1680 Geschäfte die fremdländischen Bezeichnungen an Schaufenstern und Schildern entfernt und durch entsprechende deutsche Aufschriften ersetzt. Von 1200 größeren deutschen Gastwirtschaften der Reichshauptstadt haben bereits nahezu 1000 die rein deutsche Speisekarte eingeführt. Wir wollen nicht untersuchen, in wie vielen Fällen geschäftliche Rücksichten solches Vorgehen veranlaßten, wir wollen uns der Tatsache freuen: Was dem Allgemeinen Deutschen Sprachverein in jahrelangen Bemühungen kaum gelungen ist, das scheint uns jetzt der Völkerkrieg mit einem Schlage zu bescheren. Hoffen wir, daß der schöne Anlauf nicht bloß ein Anlauf bleibt, daß hier etwas geschaffen wird, das den Krieg überdauert.

Wichtiger noch für unser Wirtschaftsleben dürfte eine andere hiermit zusammenhängende Erscheinung sein. Man beginnt in weiten Kreisen einzusehen, daß es wenig vaterländisch gehandelt ist, fremde, namentlich englische und französische Erzeugnisse dort zu bevorzugen, wo gleichwertige deutsche dem Verbraucher zur Verfügung stehen. Schon vor Jahren brachten Velhagen und Klasings Monatshefte eine lehrreiche Abhandlung über die Krefelder Seidenindustrie, worin nachgewiesen wurde, daß die Pariser Firmen sich die Krefelder Häuser verpflichtet hatten, die schönsten Muster nur nach Paris abzugeben. Von dort kamen sie dann um die Vermittlergebühren, Fracht usw. verteuert, und namentlich mit dem Eingangszoll belastet, als „echt Pariser Dessins" nach Deutschland, wo unsere entzückten „Damen" sie begierig aufnahmen. Es lassen sich mit Leichtigkeit Dutzende von ähnlichen Beispielen aufzählen: Wer denkt nicht an die „englischen Tuche", die unsere Herrenschneider verarbeiten und die z. T. von Aachen oder aus der Lausitz stammen, an den berühmten „englischen Stahl" aus Westfalen, an die französischen Seifen und Wohlgerüche, für die unsere chemische Industrie die Rohstoffe liefert, an die „französischen und englischen Stil-Möbel", die von deutschen Arbeitern hergestellt werden, an die mannigfachen Erzeugnisse des Kunstgewerbes und vieles andere?

In solchen Fällen dürfte es an der Zeit sein, endlich aufzuwachen und die alte Vorliebe für alles, was „weit her ist" abzulegen. Wenn erst einmal alle Kunden eines Schneiders verlangten, daß er ihnen deutsche Tuche verkaufte und — das ist die Hauptsache — wenn sie auch bereit wären, annähernd das dafür anzulegen, was sie für „englische Stoffe" ohne Besinnen aufwenden, sie würden erstaunt sein, mit wie prächtigen Mustern sie aus deutschen Fabriken bedient würden. Zu unterstützen sind sicher auch alle ehrlichen Bestrebungen, die darauf abzielen, eine deutsche Mode zu schaffen. An geeigneten Kräften auch hierfür haben wir sicher keinen Mangel. Aber — und das gilt für das zuletzt Gesagte ebenso wie für die vorhergehenden Ausführungen: gut Ding will Weile haben. Eine solche Bewegung darf nicht von Eiferern geleitet werden. Sie sind zu leicht geneigt, das Kind mit dem Bade auszuschütten. Der Verruf, mit dem manche dieser Heißsporne heute schon am liebsten alle fremden, namentlich englischen, französischen und belgischen Waren bedenken möchten, würde in vielen Fällen ihre Landsleute am empfindlichsten schädigen. Man stelle sich etwa ein Schokoladengeschäft vor, das vielleicht ein großes

Lager in französischen Marken hat. Nur der deutsche Inhaber wird den Schaden davon haben, wenn jetzt die deutschen Verbraucher die fremden Marken ablehnen. Und so würde es Tausenden von anderen Geschäften der verschiedensten Geschäftszweige ergehen. Die vielen Zuschriften, die schon heute bei den Handelskammern einlaufen und in denen gegen alle fremden Waren ohne Unterschied Sturm gelaufen wird, verbergen oft nur recht dürftig den wahren Beweggrund zu solchem Vorgehen: Wettbewerb, der nicht gerade als lauter bezeichnet werden kann. Hier heißt es also mit ruhiger Überlegung handeln; nur allmählich können sich die Wandlungen vollziehen, die ganz gewiß jeder Vaterlandsfreund begrüßen wird.

Und noch eins dürfen wir nicht außer Acht lassen. Wir führen diesen Krieg nicht, um uns hinterher von der Außenwelt abzuschließen, wie wir es heute zum Teil durch die Macht der Verhältnisse sind. Nach dem Friedensschluß hoffen wir, daß das Ausland unsere Erzeugnisse in noch stärkerem Maße aufnehmen wird als vor dem Kriege; denn unsere Volkswirtschaft ist für sehr viele Erzeugnisse von der Ausfuhr auch nach solchen Ländern, mit denen wir zur Zeit Krieg führen, geradezu abhängig, was wiederum durch nichts deutlicher vor Augen geführt werden könnte als durch die gegenwärtige Lage. Ein blind eiferndes Vorgehen gegen alle fremden Erzeugnisse ohne Unterschied dürfte für unsere künftige auswärtige Handelspolitik die denkbar schlechteste Vorbereitung sein.

Einrichtung und Betrieb einer Fabrik-Bibliothek*)

Von R. Lorentz, Schmargendorf-Berlin

DIE hier besprochene Fabrikbibliothek wurde Ende 1908 für einen Arbeiterstand von etwa 900 Mann und etliche 20 bis 30 Beamte eingerichtet. Die Arbeiter der ein Massenprodukt herstellenden Fabrik gehören in ihrer übergroßen Mehrheit zur Kategorie der ungelernten Arbeiter; nur ein Bruchteil von ihnen, wie Aufseher, Schlosser, Bauhandwerker, Küfer, sind gelernte Arbeiter. Darauf war bei der Einrichtung der Bibliothek Bedacht zu nehmen, und zwar sowohl hinsichtlich des Umfanges wie der Auswahl der ersten Bücheranschaffungen.

Wie durch eine Umfrage festgestellt wurde, hatte man es in der Hauptsache mit einem leseungewohnten bzw. einem leseunlustigen Publikum zu tun. Um daher nach keiner Seite hin einen Mißerfolg zu haben, sollten die ersten Bücheranschaffungen das Lesebedürfnis nach Umfang und Art des Lesestoffs feststellen. Der Anfang war darum klein:

Die 1. Anschaffung	Ende	1908	betrug	201 Bücher
„ 2. „	März	1909	„	107 „
„ 3. „	Mai	1910	„*)	140 „
„ 4. „	i. J.	1911	„	186 „
„ 5. „	„	1912	„	82 „

so daß sich Ende 1912 ein Bestand von 716 Büchern mit rund M 2100.— Anschaffungskosten ergibt.

Für die Auswahl der ersten Erwerbungen waren die — teilweise persönlich eingeholten — Erfahrungen einiger fremden Fabrikbüchereien und der am Platze befindlichen Volksbibliohtek mit entscheidend. Die ersten Bücher mußten so ausfallen, daß sie Stimmung machten für die neue Anlage; ihr Inhalt mußte Lockspeise sein und durfte bei den Lesern kein ungünstiges Urteil wecken. Es war der Durchschnittsgeschmack eines sich geistig zunächt nicht fortbilden, sondern unterhalten sein wollenden Arbeiterpublikums zu treffen. Im Mittelpunkte der Anschaffungen standen darum Bücher, bei denen es um keine großen seelischen Probleme, aber desto mehr um Handlungen und selbst aufregende Begebenheiten aller Art geht. Die bisherigen Erfahrungen haben dieser Auffassung Recht gegeben. Bevorzugt werden immer wieder Schriften von Hackländer, Gerstäcker, Karl May, die Bücher der Deutschen Dichter-Gedächtnis-Stiftung, der Wiesbadener Volksbücher, der Mainzer Volks- und Jugendbücher, von Bachems Novellensammlung, daneben einzelne an Handlungen reiche Werke moderner Klassiker, wie Frenßen, Clara Viebig, D. v. Liliencron, Sudermann, vor allem aber Reisebeschreibungen und Kriegsgeschichten (weniger Sammelwerke als monographische Schilderungen kriegerischer und abenteuerlicher Begebenheiten und Erlebnisse). Überhaupt sind dicke oder mehrbändige Werke weniger beliebt.

Für die Einrichtung der Bibliothek wurde von vornherein ein aus Arbeitern bestehender Ausschuß gebildet, der späterhin den ganzen Bibliotheksbetrieb übernahm und selbständig weiterführt. Die Firma wollte und will — immer mit Unterstützung des Ausschusses — nur die Bibliothek einrichten und vervollkommnen, alles Übrige sollen die Arbeiter durch ihren Ausschuß selbst besorgen. Die Einrichtung erhielt dadurch von Anfang an einen mehr *unabhängigen Charakter,* welchem Umstand auch äußerlich und absichtlich dadurch Ausdruck verliehen wurde, daß die Bücherausgabe nur gegen einen vierteljährlichen Mitgliederbeitrag von 10 Pf. pro Leserfamilie erfolgt. Die Leser sollen sich durch die Entrichtung eines Beitrages als gemeinsame Mitglieder einer *mit ihrer Unterstützung eingerichteten und unterhaltenen Anlage* fühlen; nur eine wirklich interessierte Lesergemeinde, die durch eine geldliche Leistung den Wert der Einrichtung schätzt, wollte man haben, alle die aber fern-

*) Wir möchten empfehlen, derartige Einrichtungen gerade jetzt gewissermaßen als Notstandsarbeiten vorzunehmen, um so der Arbeitslosigkeit der Privatangestellten etwas zu steuern.
Die Redaktion.

*) Der Verfasser ist seit Mitte 1911 nicht mehr bei der Firma tätig.

halten, denen es nicht ernstlich ums Lesen zu tun ist.

Die Bücher wurden unter Zuziehung des Ausschusses nach Katalogen fremder Fabrikbüchereien und privater Vereine möglichst broschiert angeschafft und von einem Buchbinder am Platze gebunden. Jede Einbanddecke erhielt für 10 bis 15 Pf. noch einen besonderen Umschlag aus Sarsenet, einem leinwandartigen Baumwollzeug, das sich gut bewährt.

Zwecks Katalogisierung der Bücher wurden sechs Klassen gebildet:

Klasse *A* für *A*llgemeines (Sammelwerke, Biographien usw.)
B *B*ürgerkunde
J *J*ugendschriften
N *N*aturkunde
Sl *S*chöne *L*iteratur
Ag *A*llgemeine *G*eisteswissenschaften.

Um die Bücher in die entsprechende Klasse einzurangieren, besteht eine *Hauptliste*, in die die Bücher klassenweise nach ihrer Anschaffung eingetragen und mit fortlaufenden Nummern — jede Klasse mit 1 anfangend — und dem Anfangsbuchstaben der betreffenden Klasse versehen werden. Außerdem enthält die Hauptliste Spalten für den Verfasser und Titel des Buches, seinen Anschaffungspreis, das Datum der Anschaffung und Ausscheidung und Bemerkungen. Darnach ist die Seite der Hauptliste folgendermaßen überschrieben:

Laufende Nummer	Klassenbezeichnung	Verfasser Verleger	Titel des Buches	Ansch. Preis M. Pf.	Datum der Anschaffung	Datum der Ausscheidung

Die Klassenbezeichnung der Hauptliste (also z. B. Sl 50, B 6, J 4) wird auf die Rückseite jedes Bandes mit einem für jede Klasse verschieden gefärbten Papierstreifen aufgeklebt, und diese Buchbezeichnung auf die später zu erwähnende Leserkarte übertragen.

Neben dieser Hauptliste wird lediglich zu statistischen Zwecken eine *Nebenliste* geführt, in der für jede Klasse mehrere Seiten vorgesehen sind. Die Seitenüberschrift ist einfach:

Nebenliste.

Laufende Nummer	Klassenbezeichnung	wievielmal ausgeliehen 1909	1910	1911	1912	1913	usw.

Die Zahl der jährlichen Ausleihungen eines Buches zu kennen, ist für den Fall einer etwaigen mehrfachen Anschaffung desselben Buches von praktischer Bedeutung.

Die Organisation der Bücherausgabe mußte hauptsächlich deshalb einfach sein, weil alle mit der Ausgabe zusammenhängenden Arbeiten von zwei Ausschußmitgliedern besorgt werden. Sie beruht auf dem Kartensystem. Jede der erwähnten, durch Leitkarten voneinander getrennten, sechs Klassen enthält so viele Einzelkarten (Buchkarten) aus halbstarkem, hellem Kartonpapier (Größe 15 × 10) als Bücher in ihr vorhanden sind. Die Karten tragen in der linken oberen Ecke die Hauptliste-Bezeichnung des betreffenden Buches und liegen innerhalb ihrer Klasse den Nummern nach. Die Karte hat dieses Aussehen:

Buchkarte.

Sl 6 Name des Lesers	Datum der Ausgabe	Datum der Zurückgabe

Aus der Buchkarte ist ohne weiteres die für die Nebenliste geforderte Zahl der jährlichen Entleihungen jedes Bandes ersichtlich. Für die Bücherausgabe, die einmal wöchentlich nach Fabrikschluß stattfindet, liegen mehrere Kataloge aus, in denen die Bücher klassenweise und innerhalb ihrer Klassen nach Autoren alphabetisch und mit Titelangabe und Hauptliste-Bezeichnung aufgeführt sind. Beim Empfang des Buches wird der Name des Lesers auf die Leserkarte notiert, wodurch auch sofort festgestellt werden kann, ob der Leser das gewünschte Buch nicht bereits gehabt hat. Viele Leser merken sich nämlich weder Autor noch Titel des entliehenen Buches. Nach Empfang des Buches unterschreibt der Leser eine mit Empfangsdatum versehene Karte (Größe: 13×7 cm), die in der Mitte den Bibliothekstempel und darin die Hauptliste-Bezeichnung des erhaltenen Buches trägt.

Für diese Namensquittungskarten sind drei Kartenalphabete im Gebrauch für drei aufeinanderfolgende Monate, die Monate durch Leitkarten getrennt. Die Quittungskarten werden, alphabetisch geordnet, monatweise zusammengelegt; mit Beginn des dritten Monats werden die aus dem ersten Monat etwa übrigbleibenden Quittungskarten aus dem Alphabet herausgenommen, und das Alphabet dieses Monats hinter die Leitkarte des dritten Monats gesteckt. Damit ermöglicht sich auch eine leichte und rasche Handhabung etwa notwendig werdender Mahnungen. Sie sind selten und erfolgen persönlich durch ein Ausschußmitglied oder durch schriftliche Mitteilung. Abhanden gekommen sind bis jetzt drei Bücher. Um derartigen Verlusten möglichst vorzubeugen, ist das Lohnbureau angewiesen, sich beim Abgang jedes Arbeiters bei dem die Bücherausgabe besorgenden Ausschußmitglied Gewißheit zu verschaffen, ob der Abgehende kein Buch aus der Bibliothek mehr besitzt.

	Bücherbestand	Ausgabetage	Entleihungen	Durchschnittliche Leserzahl	Pro Ausgabetag entliehen
1909	308 Bände	52	1912	50	35 Bücher
1910	448 „	52	1875	55	38 „
1911	634 „	52	2660	75	51 „
1912	716 „	52	2723	80	52 „
1913	716 „	52	2279	80	44 „

	Allgemeines		Bürgerkunde		Naturwissenschaft		Schöne Literatur		Allg. Geisteswissenschaft		Jugendschriften		Zeitschriften	
	Bücherbestand	Entleihungen	Bücherbestand	Entleihungen	Bücherbestand	Entleihungen	Bücherbestand	Entleihungen	Bücherbestand	Entleihungen	Bücherbestand	Entleihungen	Bücherbestand	Entleihungen
1909	19	8	9	15	25	85	221	1636	23	136	8	32		
1910	19	—	10	1	26	70	329	1641	29	86	31	77		
1911	19	11	10	12	26	26	480	2291	42	69	57	251		
1912	19	4	19	7	27	25	499	2124	49	136	61	189	42	238
1913	19	9	19	6	27	24	499	1867	49	103	60	71	42	199

Wie bereits erwähnt, zahlt jeder Leser pro Quartal 10 Pf. Lesergebühr, deren Empfang auf vorgedruckter Quittung quittiert wird. Sein Name wird in eine Mitgliedsliste eingetragen, die tabellarisch für die einzelnen Jahresquartale angelegt ist und jederzeit den Mitgliederbestand ergibt.

Der ganze Betrieb hat bisher gut funktioniert*); die Hauptbeteiligten haben sich sehr rasch und mit Lust und Liebe ihren Aufgaben angenommen. Die die Bücherausgabe besorgenden Ausschußmitglieder sind gut belesen und können nach doppelter Richtung hin — auf Grund ihrer Kenntnis der Bücher und der Leser — die häufigen Anfragen nach empfehlenswerten Büchern beantworten.

Als äußere Propagandamittel für die neu eingerichtete Fabrikbücherei wurden an auffälligen Stellen der Fabrik entsprechende Plakate ausgehängt, bei der Lohnauszahlung kleine gedruckte Hinweise verabreicht und den treuen Lesern zu Weihnachten von der Firma ein Buch geschenkt.

Zu der obenstehenden Statistik ist zu bemerken, daß es sich um eine stark wechselnde Arbeiterschaft handelt, was die Gewinnung des Einzelnen zum Leser natürlich erschwert. Der im Jahre 1912 einzetzende Rückgang der Entleihungen hat mehrfache Ursachen, einmal hat sich in diesem Jahre die Arbeiterzahl der Fabrik durch Einführung neuer Maschinen um etwa 200 Mann verringert, dann erhielt der Fabrikort eine Schulbibliothek, was sich in der Rubrik „Jugendschriften" zeigt. Der Rückgang in der „schönen Literatur" erklärt sich z. T. durch die ab 1912 eingeführte Ausgabe von Zeitschriftenbänden, die den einzelnen Leser weit länger beschäftigten als ein einzelner Band; außerdem sind viele Arbeiter Mitglieder von Militär- und Turnvereinen, die eigene Büchereien haben.

*) Wie sich der Verfasser bei einem Besuche Ende 1913 überzeugen konnte, besteht die Organisation der Bücherei noch in der genau gleichen Weise und erfüllt nach wie vor ihren Zweck.

Als Kurier nach Holland

Von Arthur Schröter, Mannheim

Mit der Verhängung des Kriegszustandes nahm die Post Wertbriefe in nichtdeutscher Sprache nach dem Auslande nicht mehr an. Es wurde daher unmöglich, Dokumente, vor allem Konnossemente, nach dem Auslande zu schicken. Da nun für Mannheimer Firmen große Warenmengen insbesondere in Rotterdam lagerten — man denke vor allem an Getreide —, so entschloß sich die Handelskammer für den Kreis Mannheim gleich in den ersten Augusttagen, einen Kurierdienst für derartige Dokumente nach Rotterdam einzurichten. Da das Postregal naturgemäß noch weiter bestand, so konnten die Kuriere nur im Auftrage der Reichspostverwaltung nach Holland reisen. Die nachgesuchte Einwilligung des Reichspostamts traf denn auch umgehend ein.

Außer eigentlichen Dokumenten beförderten die Kuriere auch andere Briefe wichtigen Inhalts, soweit sie für den Bezug von Waren aus dem Auslande von Bedeutung waren, auch Kahnberichte usw. Ferner wurden durch die Kuriere in Holland Telegramme in holländischer bzw. französischer, englischer usw. Sprache nach solchen Ländern aufgegeben, mit denen wir keinen Verkehr mehr unterhalten konnten. Neben Mannheimer Firmen bedienten sich auch andere süddeutsche Häuser mit Nutzen dieser Einrichtung, und an zwei oder drei anderen Orten hatte man nach dem Mannheimer Muster ähnliche Einrichtungen geplant. Ob es geschehen ist, in welchem Umfange und mit welchem Erfolge, vermochte ich bisher nicht festzustellen.

Seit mit Holland wieder ein beinahe normaler Postdienst aufgenommen ist, wurde die Einrichtung für Mannheim überflüssig. Gleichwohl dürfte es für die Leser unserer Zeitschrift nicht uninteressant sein, von einer solchen Fahrt als Kurier nach Holland zu hören, die ich noch in den ersten Tagen der Mobilmachung im Auftrage der Mannheimer Handelskammer in der

Zeit vom 8.—14. August unternommen habe. Ich folge dabei einem Berichte, den ich der Kammer über meine Reise erstattet habe.

Mit einem Ausweis der Handelskammer versehen, daß ich als ein in Diensten des Reiches stehender Vertrauensmann der Kammer nach Holland reise, sowie mit einem weiteren Ausweis der mobilen Linienkommandantur Ludwigshafen, wonach ich alle Züge zwischen Mannheim und der holländischen Grenze, also auch Militärzüge, in beliebiger Wagenklasse benutzen konnte, fuhr ich am 8. August abends 10^{50} Uhr mit einem Lokalzuge vom Hauptbahnhof Mannheim ab. Ich hätte nie gedacht, daß an der kurzen Strecke Mannheim—Dornberg so viele Stationen lägen, wie ich in dieser Nacht kennen lernte. Fast überall stiegen eingezogene Reserveleute zu. Um 1 Uhr kam der Zug in Dornberg an. Hier war eine Stunde Aufenthalt. Dann brachte ein anderer Lokalzug die Reisenden nach dem nahen Groß-Gerau, das gegen 3 Uhr erreicht wurde und wo ich bis gegen 8 Uhr morgens Aufenthalt haben sollte. Meine Ausweiskarte erlaubte mir aber, einen nach 3 Uhr durchkommenden Militärzug (es war ein Sanitätszug mit Ärzten und Pflegerpersonal) bis nach Bingerbrück zu benutzen. Hier kamen wir 6 Uhr morgens an, und nun ging es abwechselnd mit Lokal- und Militärzügen nordwärts, von Duisburg bis Wesel mit dem ersten Transport gefangener Belgier, die im Vergleich zu unseren schmucken Kriegern einen recht trostlosen Eindruck machten. In Wesel kam ich endlich abends nach 9 Uhr an.

Ich hatte somit von Mannheim bis Wesel 22 Stunden gebraucht. Diese 22 Stunden werden mir unvergeßlich bleiben. Wir jetzt Lebenden kennen die Begeisterung von 1813 und die meisten auch die von 1870/71 nur aus der Geschichtsstunde her oder aus Lesebüchern und Romanen. Ich glaube, sie kann in beiden Fällen nicht stärker gewesen sein als diesmal. Die 22 Stunden waren eine fast ununterbrochene Jubelfahrt tatenfroher und siegeszuversichtlicher Soldaten, die auf allen Stationen von der zahlreich erschienenen Bevölkerung stürmisch begrüßt, von den Vertretern des Roten Kreuzes reichlich bewirtet wurden. In den stark überfüllten Zügen dachte keiner mehr an Rangunterschiede, jede Unbequemlichkeit wurde gern in Kauf genommen, nirgends hörte ich ein böses Wort; dafür brach bei jeder Gelegenheit der unverwüstliche Humor unserer Krieger durch. Wer das alles gesehen hat, vor allem auch in welcher tadellosen Verfassung unsere Soldaten, Pferde, Geschütze, Munitionswagen usw. waren, für den ist es ausgeschlossen, daß wir in diesem uns aufgezwungenen Kampfe unterliegen sollten.

In Wesel waren infolge der Einquartierung alle Hotels stark überfüllt, so daß ich froh sein mußte, ein recht bescheidenes Unterkommen zu finden.

Am nächsten Tage, 10. August, war vormittags 11^{25} Uhr die erste Gelegenheit, mit einem Lokalzug nach Emmerich zu gelangen. Da der Eisenbahnverkehr über die holländische Grenze gesperrt war, mußte ich von hier aus mit einem Schiff der Köln-Düsseldorfer Gesellschaft bis Arnheim fahren, wo ich nachmittags 4^{15} Uhr ankam.

Da ich erst am Samstag abend von der Handelskammer den Auftrag erhalten hatte, nach Holland zu fahren, hatte ich mich nicht mit holländischem Gelde versehen können. Der Restaurateur des Köln-Düsseldorfer Schiffes hatte mir aber versichert, die Agentur der Gesellschaft würde mir in Arnheim anstandslos den gewünschten Betrag einwechseln. Das war leider nicht der Fall: Der Vertreter dieser deutschen Gesellschaft, der allerdings ein Holländer war, nahm nicht einmal mein gutes Gold, um mir dafür holländisches Papier zu geben, weil es nach seiner Ansicht in Holland keinen Wert habe. Er müsse in diesen kritischen Zeiten an Frau und Kinder denken. Es war mir nicht einmal möglich, für 50 Pfennig 20 Cents zu erhalten, damit ich hätte nach dem Bahnhof fahren können. Auch nicht geschenkt erhielt ich diese Bettlergabe, und so mußte ich denn den Weisungen dieses Braven folgen und den Straßenbahngleisen nach zu Fuße mich nach dem Bahnhof begeben. Man sollte es nicht für möglich halten, daß der Vertreter einer deutschen Gesellschaft, auch wenn er Ausländer ist, sich derartig verhalten könnte! Ich teile den Vorfall hier mit, um zu zeigen, welche Blüten die Panik in den ersten Tagen selbst im neutralen Ausland getrieben hat. Was mir widerfuhr, war leider kein Einzelfall; man hatte am Tage vorher in derselben Stadt nicht für zwei Mark ein Glas Bier erhalten können, wie mir Holländer mitteilten. In Rotterdam zeigten mir die Inhaber von Zigarrenläden mit betrübter Miene deutsche und englische *Gold*stücke, die sie jetzt nicht loswürden, da sie keinen Wert hätten! Wie mag es wohl mit der wirtschaftlichen Vorbildung dieser „Kaufleute" bestellt sein!

In Holland waren die Zustände auf den Bahnen infolge der Mobilmachung fast noch unerfreulicher als bei uns. Ich konnte erst abends 7^{15} Uhr in der Richtung nach Rotterdam weiterfahren. Auf allen Stationen stauten sich ungeheure Mengen von Reisenden, die namentlich aus Deutschland gekommen waren, insbesondere Engländer und Amerikaner, auch Spanier und Portugiesen, um nach ihrer Heimat befördert zu werden. Infolgedessen gab es überall endlose Aufenthalte, und erst weit nach zehn Uhr kam ich mit diesem sogenannten Schnellzug in Rotterdam an, wo ich im Hotel Weimar mit großer Mühe noch unterkommen konnte, da das Hotel namentlich von Amerikanern und Engländern überfüllt war, außerdem holländische Einquartierung hatte.

Am nächsten Tage (11. August) erledigte ich zunächst meine Aufträge, lieferte die Briefe und Dokumente bei den einzelnen Firmen ab und hatte Gelegenheit, mit ihnen über die wirtschaftlichen Verhältnisse Rücksprache zu nehmen.

Um ½2 Uhr besuchte ich die Börse und nahm auch hier Veranlassung, mit einer Reihe von Herren mich über die verschiedensten wirtschaftlichen Dinge zu unterhalten. Des ferneren sprach ich zweimal bei unserem Konsul vor, von dem ich in dankenswerter Weise mancherlei wertvolle Aufklärungen erhalten konnte.

Meine Eindrücke kann ich etwa so zusammenfassen*): Die Schiffahrt ist in Rotterdam in ziemlichem Umfange eingeschränkt; es liegen ganze Flotten von Schleppern im Hafen. Die Besitzer wollen nicht fahren, selbst für außerordentlich hohe Vergütungen nicht, — man bot vergebens weit über 1000 fl. für etwa 1000 t Schiffsraum für eine Fahrt rheinaufwärts —, weil ihnen die Fahrt zu gefährlich erscheint, wozu natürlich alle Ursache fehlt. Es dürfte nicht nur Mangel an persönlichem Mute der Betreffenden sein, obwohl das von verschiedenen Seiten behauptet wird, was die Schiffer abhält, zu fahren, sondern auch der Umstand, daß die Schlepper stark belastet sind, und daß sie nicht die Erlaubnis erhalten, in so kritischen Zeiten sich angeblichen Gefahren, die nicht durch Versicherung gedeckt sind, auszusetzen. Die Spediteure weigern sich vielfach, Frachtvorlagen zu machen: Bares Geld ist ihnen lieber als weitere Dokumente. Auf lagernde Waren, namentlich Holz, würde von den Banken nichts geliehen. Von auswärts kommen immer weniger Schiffe nach Rotterdam, da England in großem Umfange deutsche Schiffe, aber auch solche neutraler Flagge (Norwegen, Schweden) aufbringt und nach England schleppt. Transitgetreide kann zurzeit noch ausgeführt werden, für eigenes hat Holland bereits ein Ausfuhrverbot erlassen.

Viele industrielle Betriebe haben entweder ganz geschlossen oder doch ihre Beschäftigung stark eingeschränkt, so daß in Rotterdam die Zahl der Arbeitslosen schon bedenklich anwächst. Um dem empfindlichen Mangel an Kleingeld abzuhelfen, eine Folge der ängstlichen Thesaurierung, hat die Stadt Rotterdam 1- und 2-fl.-Scheine ausgegeben.

Interessant war auch, daß in Holland infolge des Krieges die Viehpreise, namentlich für Schweine, außerordentlich herabgegangen sind. In den letzten Tagen hat man hier zwei Zentner Lebend-Gewicht (Schweine) für 10 fl., also 17 Mark verkauft. Der holländische Bauer will auf jeden Fall hartes Geld in Händen haben. Es kommt dazu, daß ihm die Ausfuhr nach England erschwert ist, und daß auch ein Mangel an Futter bereits eingetreten ist.

Alles das trägt dazu bei, die Stimmung uns Deutschen gegenüber wenig freundlich zu gestalten. Allerorten sieht man uns als diejenigen an, die diesen Krieg und die damit zusammenhängende Not verschuldet haben. Zu dieser wenig freundlichen Haltung der Holländer uns gegenüber trägt vor allen Dingen bei die holländische Presse, die ihre Nachrichten bisher lediglich aus englischer und französischer Quelle schöpft (Bureau Reuter und Agence Havas) und nur ganz selten einmal ein Wolff-Telegramm veröffentlicht. Man kann infolgedessen in Rotterdam die tollsten Nachrichten lesen. Lüttich ist darnach noch immer in belgischen Händen, obwohl wir längst davon Besitz ergriffen haben. Am 11. August abends konnte man Extrablätter lesen, daß der deutsche Kronprinz von seinen Offizieren ermordet sei, daß der deutsche Kaiser im Kriegsrat ständig mit dem Revolver bedroht werden müßte und ähnliche Tataren-Nachrichten mehr. Hier rächt sich empfindlich der schwere Fehler, den wir in Friedenszeiten gemacht haben, indem wir gar zu sehr vergaßen, uns eine „gute" Auslandspresse zu sichern.

Am 12. August fuhr ich früh mit einem Düsseldorfer Schiff um 7 Uhr in Rotterdam wieder ab und kam 7 Uhr abends in Emmerich an. Man hatte mir dazu geraten, weil die Eisenbahnverbindungen in Holland noch immer außerordentlich dürftig waren und niemand zuverlässig sagen konnte, ob man die Grenze erreichen würde. Doch ist seit gestern, 11. August, insofern eine kleine Besserung eingetreten, als man von Arnheim, Sevenaar über Elten nach Emmerich wieder direkt mit der Bahn fahren kann. Seit zwei Tagen verkehrt übrigens auch zwischen Emmerich und Lobith ein holländisches Postschiff in beiden Richtungen, das deutsche Post in Emmerich mitnimmt, um sie dann in Lobith weiter abzufertigen. Es ist also die Postverbindung von Deutschland nach Holland damit wesentlich besser geworden. Gleichwohl verspricht man sich in Rotterdam von einer weiteren Beibehaltung unseres Kurierdienstes sehr viel.

Die Dampferfahrt von Rotterdam bis Emmerich zeigte mir ebenfalls, welche gewaltigen Wirkungen dieser Krieg schon geübt hatte. In beschaulicher Stille wälzte der Strom seine Fluten, die nur selten von einem Frachtdampfer oder Kahn durchschnitten wurden.

Auf der weiteren Rückreise hatte ich wiederholt Gelegenheit, mit Leuten zu sprechen, die sich auf der Flucht aus Belgien befanden und zumeist nichts als das nackte Leben gerettet hatten. Ihre Erzählungen stimmten leider mit dem überein, was uns in so fürchterlicher Weise die deutsche Presse der letzten Tage berichtete.

Um so erfreulicher war das, was ein von Lüttich zurückkehrender Reserve-Offizier erzählte, der von seiner Behörde als unabkömmlich nachträglich mit Erfolg, nicht zur Freude des Betreffenden, vom Kriegsdienst befreit worden war, wie unsere Truppen sich verhalten haben: Die Soldaten sind überall mit einer Bravour ohnegleichen vorgegangen; den Offizieren ist es oft nicht möglich gewesen, die Voranstürmenden zu zügeln: der furor teutonicus war eben entfesselt.

Erst am späten Nachmittag, um 5¹⁰ Uhr, kam ich in Köln an, nachdem ich in allen möglichen

*) Ich bemerke ausdrücklich, daß die Darstellung nur für die in Frage stehende Zeit gilt; seitdem hat sich manches erfreulicher Weise gebessert.

Klassen, streckenweise auch in hergerichteten Viehwagen, befördert worden war. Unterwegs hatte ich auch Gelegenheit gehabt, den ersten Trupp gefangener Franzosen zu sehen, die in ihren roten Hosen und blauen Röcken noch ganz das Bild zeigten, wie es uns aus Beschreibungen von 1870/71 geläufig ist.

Von Köln fuhr ich abends 7 Uhr weiter, um nach langen Aufenthalten nachts 2 Uhr in Nieder-Lahnstein anzukommen. Da ich glaubte, in Koblenz leichter einen Militärzug zu erreichen, fuhr ich 240 Uhr mit einem Lokalzug dorthin, wo ich tatsächlich morgens 315 Uhr einen Kohlentransportzug bis Bingen benutzen konnte. Im Packwagen fuhr ich mit etwa einem Dutzend Bremsern und erreichte nach drei Stunden Bingen. Es ist bewundernswert, was in diesen Tagen der Mobilmachung unsere Eisenbahnbeamten geleistet haben. Viel zu wenig wird sich das Publikum dessen bewußt. Die erwähnten Bremser hatten z. B. einen regelmäßigen Dienst von 18 Stunden gehabt, zuweilen waren sie auch 24 Stunden und selbst noch länger nacheinander ununterbrochen in Anspruch genommen. Und bei diesen schier unmenschlichen Anspannungen hat man kaum von einem Unglücksfall etwas gehört, obwohl auf den beiden Rheinuferbahnen allein beinahe alle zehn Minuten ein Zug befördert wurde.

Am 14. August habe ich mich dann mühsam mit allerlei Lokalzügen über Mainz und Worms weiter durchgeschlagen bis Ludwigshafen, wo ich endlich nachmittags 315 Uhr ankam.

Die Fahrt war sicher reich an körperlichen Anstrengungen, viel reicher aber an großen Eindrücken, und nimmer möchte ich sie heute missen. Der Gesamteindruck läßt sich nicht besser zusammenfassen als in dem Worte: Ich bin stolz, ein Deutscher zu sein.

Bücherbesprechungen

Alle eingesandten Bücher werden an dieser Stelle mit ihrem vollen Titel bibliographisch und mit Inhaltsangabe angezeigt. Ein Anspruch auf Besprechung wird durch die Einsendung nicht erworben. Rücksendung kann nicht erfolgen.

E. Haasis, Rechtsanwalt. DAS SCHMIERGELDERUNWESEN IN HANDEL UND VERKEHR. 1912. J. B. Metzler'sche Buchhandlung, Stuttgart, M 2.20.

Gemäß §§ 12 f. des Unlauteren Wettbewerbsgesetzes von 1909 macht sich mit Gefängnis bis zu einem Jahre und mit Geldstrafe bis zu 5000 Mark strafbar, wer „im geschäftlichen Verkehre zu Zwecken des Wettbewerbes dem Angestellten oder Beauftragten eines geschäftlichen Betriebs Geschenke oder andere Vorteile anbietet, verspricht oder gewährt, um durch unlauteres Verhalten des Angestellten oder Beauftragten bei dem Bezuge von Waren oder gewerblichen Leistungen eine Bevorzugung für sich oder einen Dritten zu erlangen.“ Den Bestochenen trifft dieselbe Strafe. Schadensersatz- und Unterlassungsansprüche verstärken als bürgerliche Rechtsbehelfe den Strafzwang.

Die verdienstliche Arbeit von Haasis stellt dar, wie im Verlaufe des immer energischer geführten Kampfes gegen die Unlauterkeit des Wettbewerbes unser neues Wettbewerbsgesetz nach dem Vorgange ausländischer Gesetze und entsprechend den Anregungen aus dem Geschäftsleben dank der Initiative des Reichstags im § 12 des Gesetzes eine scharfe und, wie es nach dem allgemeinen Inhalt des Strafgesetzes scheinen möchte, auch eine häufig und leicht verwendbare Waffe sich angeeignet hat. Der Verfasser gibt eine klare, auch dem Nichtjuristen stets voll verständliche Analyse des Inhalts dieser gesetzlichen Kampfbestimmungen gegen das Schmiergelderunwesen. — Daß dies Strafgesetz nicht völlig unbrauchbar gewesen ist, haben noch jüngst in Magdeburg und Bielefeld verschiedene gemäß § 12 ergangene Verurteilungen gezeigt. Immerhin ist der § 12 bisher dort nur ziemlich selten zur Anwendung gekommen. Es hat sich erwiesen, daß der Reichskanzler v. Bethmann-Hollweg Recht hatte, wenn er im Kampfe gegen den unlauteren Wettbewerb das Beste erwartete von der Initiative der beteiligten Kreise selbst, von der Selbsthilfe (Haasis, S. 78). Der „Verein gegen das Bestechungsunwesen (E. V.)“ leistet hierin treffliche Arbeit, sucht insbesondere dadurch zu helfen, daß er die Einfügung von Konventionalstrafen in die Lieferungsverträge einzubürgern versucht. Diese Strafen verfallen, im Falle ein Angestellter der die Strafe versprechenden Firma nachweislich Schmiergelder angenommen hat.

Professor Rumpf, Mannheim.

DIE BAUMWOLLE, insbesondere deren Kultur, Geschichte und Handel. I. Teil: Die Kultur, Ernte und Verwendung der Baumwolle. (I. u. II. Abschnitt), bearbeitet von *Dr. jur. Hans Heizmann*. Zürich u. Leipzig, Rascher & Co., 1913.

Von der durch genannten Verlag herausgegebenen Monographie der Baumwolle in neuer Auflage ist bis jetzt nur der I. Teil (1. und 2. Abschnitt) im Umfange von 355 Seiten erschienen. Der Verfasser benutzte dabei unter genauer Quellenangabe die von dem V. St. Agrikultur-Department und vom U. S. Bureau of the Census herausgegebene Fachliteratur über Baumwolle mit ihren zahlreichen Werken und Schriften, die in der deutschen Literatur noch wenig bekannt sind, ferner die Berichte und Veröffentlichungen des Internationalen Verbandes der Baumwollenindustrie, der Baumwollenanbaugesellschaften u. a., soweit sie ihrem Inhalt nach zu den vorliegenden Abschnitten gehören.

Der 1. Abschnitt: „Die Baumwolle und ihr Anbau im Altertum“ (73 S.) beginnt mit einer geschichtlichen Einleitung und der Entwicklung der Baumwollenindustrie im allgemeinen in Asien, Europa und Amerika und schließt mit einem Kapitel über die Botanik der Pflanze. Der Verfasser hält dabei an der alten Einteilung der Baumwollenpflanzen in die bekannten Hauptarten fest, die sich nach neueren Forschern nicht halten lassen (vgl. George Watt, Monographie der Gattung Gossypium, 1907). Weiter werden dann die chemische Zusammensetzung der Pflanze mit Angabe von Analysen und das mikroskopische Bild der Faser und ihre Eigenschaften behandelt, dann die klimatologischen Bedingungen für das Gedeihen der Baumwolle unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse in den Vereinigten Staaten von Amerika und schließlich der Einfluß der Bodenbeschaffenheit und das Düngen der Baumwollfelder.

Der 2. Abschnitt: „Die Baumwollkultur mit besonderer Berücksichtigung der Vereinigten Staaten Amerikas“ (282 S.) beginnt mit den Anpflanzungsmöglichkeiten und der Einteilung des Baumwollenbaugürtels der Vereinigten Staaten nach der Oberflächenform und den prozentualen Erträgen der einzelnen Gebiete. Darauf folgen Angaben über Herrichtung und Pflügen des Bodens, über Fruchtwechsel, über die Saaten und die Aufzucht der Baumwollpflanzen und ihre verschiedenen Spielarten. Nach

einer Schilderung des Anbaus beschäftigt sich der Verfasser mit den staatlichen Einrichtungen der nordamerikanischen Union (U. S. Dept. of Agriculture, Commerce and Labor), die die Aufgabe haben, dem Anbau und dem Handel der Baumwolle zu dienen und mit der Tätigkeit des Internationalen Landwirtschaftsinstituts in Rom und der Science Guild in Großbritannien. Zwei weitere Kapitel führen die Krankheiten der Pflanze auf und ihre Schädlinge, die folgenden beschreiben ihre Ernte, die Entkörnung der Saatbaumwolle, die Verpackung der entkörnten Ware (vornehmlich in den Vereinigten Staaten) und die Bestrebungen, die auf eine bessere Verpackung der nordamerikanischen Faser hinzielen. Den Schluß bildet ein Abschnitt über die Feuchtigkeit der Baumwolle (Normalfeuchtigkeit 7,834%, die gewöhnlichen Angaben zu 8 und 8½ % sind nach dem Verfasser nicht korrekt) und ihre Konditionierung mit einer Tafel über den Feuchtigkeitsgehalt der Baumwollen auf Grund der an den Internat. Verband d. Sp. u. W.-V. gesandten Spinnerberichte.

Das besprochene Werk mit seinem, den Stoff erschöpfenden Inhalt wird sowohl dem großen Kreise aller derjenigen, die sich mit Baumwolle in verschiedener Hinsicht beschäftigen, als auch dem Volkswirtschaftler beim Studium der Bedeutung der Baumwolle für die Weltwirtschaft wesentliche Dienste leisten, und man kann nur wünschen, daß das Buch allgemeine Verbreitung findet. Mit Spannung darf man dem Erscheinen der übrigen Teile der groß angelegten Monographie entgegensehen. Hoffentlich lassen sie nicht zu lange auf sich warten. Das vom Verfasser im Vorwort versprochene genaue Inhalts- und Abkürzungsverzeichnis (der benutzten Literatur) ist notwendig.

M. Pietsch, Leipzig.

PAUL GRAUPE · ANTIQUAR
BERLIN W 35 · LÜTZOWSTRASSE NR. 38
ist Abnehmer von
DAS PLAKAT
erste Jahrgänge, vollständig u. einz. Hefte u. erbittet Angebote

Handelshochschule München

Beginn d. Vorlesungen: 26. Oktober 1914.
Vorlesungs-Verzeichnis für das Winter-Semester 1914/15 zu haben in den meisten hiesigen Buchhandlungen oder direkt vom Sekretariat.

Methode Weisenthal-Reinhardt
nach dem Urteil Tausender die unübertroffene, schnellste und leichteste Art, ausländische Handelskorrespondenz und Geschäftsgespräche durch Selbstunterricht zu erlernen. Erst nach Erreichung dieses Zieles Einführung in die Literatur. Prospekte mit glänzenden Zeugnissen, sowie Probenummern zum eigenen Versuch versendet kostenlos der Verlag in **Frankfurt a. M.**

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 7 OKTOBER 1914

Geschäftsbuch u. Kunstgewerbe

Von B. Penndorf, Chemnitz

Die ältesten Geschäftsbücher, die aus dem Mittelalter auf unsre Tage herübergekommen sind, entsprechen in ihrem Äußern ganz der Einfachheit, in der auch die Einträge erfolgten. Sie hatten vielfach Quartform und waren in Schweinsleder gebunden. Auch als ein größeres Format verwendet wurde, blieb es beim einfachen, schmucklosen Schweinsledereinband.

Als sich aber im 16. Jahrhundert das Handwerk mehr entwickelte, erfolgte auch hierin eine Änderung. Das Handwerk wurde zum Kunsthandwerk, die Kunst veredelte das Schaffen des Handwerkers und verlieh seinen Werken eine natürliche Schönheit. Auch der Buchbinder wurde Künstler und Handwerker in einer Person, in feinem Verständnis der Eigenart des Rohstoffes ersann er die kunstvolle Form. Der Schweinsledereinband wich dem Ledereinband, der mit kunstvollen Ornamenten geschmückt wurde.

Mit dem 17. Jahrhundert setzte im Handwerk ein Verfall ein, der Einband zeigte nur noch selten künstlerischen Einfluß, er war nur noch einfach und dauerhaft.

Erst in neuerer Zeit trat eine Änderung ein. Das Erzeugnis des Handwerkers sollte wieder künstlerischen Geist atmen, aber dabei sollte die Sache, das Material und seine richtige Verarbeitung wirken und genügen. An das Geschäftsbuch ist nun freilich mit Künstlergedanken schwer heranzukommen, denn der Kaufmann verlangt keine künstlerischen Bücher, sondern vor allen Dingen zweckmäßige. Die Liniaturen sollen praktisch sein, das Papier gut, der Einband gediegen, fest. Wohl aber kann der Künstler die geschmackvolle Ausstattung, die sich aus der Harmonie der Farben und Stoffe ergibt, anregen.

Die beiden Hauptausstellungen dieses Jahres, die Weltausstellung für Buchgewerbe und Graphik in Leipzig und die Werkbundausstellung in Köln boten Gelegenheit, die Fortschritte des künstlerischen Geschäftsbuches festzustellen.

Auf der Bugra finden wir zunächst in der englischen Abteilung vorzüglich gebundene Geschäftsbücher der Londoner Firma Geo. Pulman & Sons, Ltd., und zwar hat diese Firma direkt zurückgegriffen auf das Geschäftsbuch der 16. Jahrhunderts. Kassenbuch und Journal sind völlig getreu in dieser alten Manier gebunden und erwecken einen anheimelnden, aber künstlerischen Eindruck.

In der Halle „Der Kaufmann" kommt für unsre Zwecke besonders der Stand der Firma J. C. König & Ebhardt, Hannover, in Betracht. Am Eingange sehen wir zwei nach den Entwürfen des Kunstgewerblers Willy Schütze in rauhem Kalbleder gebundene Hauptbücher, die in ihrer gediegenen, sachlichen Einfachheit durchaus Gebrauchsbücher in bestem neuzeitlichen Sinne darstellen. In Vitrinen bemerken wir ferner: einen roten Kap-Saffian-Band nach Entwurf von Professor Georg Belwe, Leipzig, einen Schweinsledereinband nach Entwurf von Heinz-Keune, Berlin-Wilmersdorf, einen Band in rotem Maroquinleder von Ludwig Sütterlin, Berlin, ein Hauptbuch in schwarzem und braunem Saffian nach dem Entwurfe von Willy Belling, Berlin-Wilmersdorf und einen Band in rotem Bock-Saffian von Professor Ehmke-München. Diese Bücher sind in ihrem Innern vollständig für den täglichen Gebrauch bestimmt, doch sollen sie besonders durch die Einbände die technische Fertigkeit der Firma beweisen.

Auf der Kölner Ausstellung ist für unsern Zweck die Firma Fr. Wilh. Ruhfus, Dortmund, hervorzuheben, die ja selbst Mitglied des Werkbundes ist. Sie hat die Entwürfe ihrer künstlerischen Geschäftsbücher-Einbände von dem bekannten Professor Peter Behrens anfertigen lassen, dessen Name dafür bürgt, daß wirklich etwas Gutes geschaffen worden ist. Und in der Tat sind die 13 Geschäftsbücher, die die Firma hier ausgestellt hat, jedes ein Kunstwerk für sich.

Die kaufmännischen Angestellten und der Krieg

Von Arthur Schröter, Mannheim

DER Krieg hat auch weite Kreise der kaufmännischen Angestellten in Mitleidenschaft gezogen. Ihre Lage kann in einzelnen Fällen sogar schlechter sein als die der Arbeiter; vor allem dürften sich die Angehörigen von solchen Angestellten, die zu den Fahnen eingezogen wurden, leicht in drückenderen Verhältnissen befinden als die Angehörigen der Arbeiter, da für diese von industriellen und Handelsunternehmungen zumeist in vorbildlicher Weise gesorgt worden ist. Es wäre nur zu wünschen, daß auch die Angehörigen der Angestellten in weitem Umfange von dieser Fürsorge erfaßt würden; denn die Annahme, als seien die Angestellten wirtschaftlich stärker als die Arbeiter, trifft in recht vielen Fällen leider nicht zu.

Ist somit eine Notlage der kaufmännischen Angestellten ohne Zweifel zuzugeben, so soll man sich doch auch vor Übertreibungen hüten. Die etwa am 15. und 31. August ausgesprochenen Kündigungen brauchen noch lange nicht ebensoviele Stellenlose ab 1. Oktober zu bedeuten; denn von vielen Firmen sind die Kündigungen schon wieder zurückgenommen worden, andere haben die Zurücknahme in Aussicht gestellt. Sicherlich ist von vielen Firmen in der ersten Bestürzung, die der plötzliche Ausbruch des Krieges mit sich brachte, die Kündigung ausgesprochen worden, zu einer Zeit, wo man die Lage noch nicht übersehen konnte und sie allgemein als ungünstig auffaßte, viel ungünstiger, als es dann in Wirklichkeit der Fall war. Sicher sind auch viele Kündigungen in Verkennung der Rechtslage ausgesprochen worden, die dann sowieso zurückgenommen werden mußten.

Wie ist die Rechtslage? Ganz allgemein gilt von den Anstellungsverträgen wie von allen gegenseitigen Verträgen, daß der Krieg an sich sie nicht vernichtet. Der Krieg an sich gibt auch keiner der Parteien ein Recht auf sofortige Aufhebung. Wird ein Angestellter zur Fahne einberufen, so kann der Geschäftsherr das Dienstverhältnis ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist lösen, d. h. also auch ohne Entschädigung. Das war wenigstens die herrschende Ansicht bis zu Ausbruch des Krieges, die sich auf § 72 Abs. 1, Ziffer 3 HGB. stützte. Man achtete die Einberufung auf ungewisse Zeit als einer „die Zeit von acht Wochen übersteigenden Dienstleistung" gleich und billigte dem Handlungsgehilfen den § 63 Abs. 1 nicht zu, weil man die Einberufung infolge Kriegsausbruch nicht als ein „unverschuldetes Unglück" im Sinne dieses Paragraphen ansah.

In letzter Zeit mehren sich aber die Stimmen, die den entgegengesetzten Standpunkt vertreten. Es sind auch schon Entscheidungen von Kaufmannsgerichten ergangen, die sich dieser Ansicht anschließen. So hat das Kaufmannsgericht Mannheim am 26. August entschieden:

„ . . . Niemand kann bestreiten, daß dieser Krieg sowohl von der ganzen Nation wie von jedem Einzelnen als großes Unglück empfunden worden ist, umsomehr, als es ein trotz aller Bemühungen der Reichsregierung, den Frieden zu erhalten, dem deutschen Volke aufgezwungener reiner Verteidigungskrieg ist. Das Gericht verkennt keineswegs, daß dieser Krieg sowohl der ganzen Nation hervorragende Gelegenheit gibt, die in ihr wohnenden sittlichen Kräfte in höchstem Glanze zu zeigen, als auch jedem Einzelnen, sei er Kriegsteilnehmer oder nicht, die Entfaltung höchster Opferwilligkeit, die Bezeugung größter Vaterlandsliebe ermöglicht, mehr als es in Friedenszeiten jemals denkbar wäre; es verkennt auch keineswegs, daß es für die zum Waffendienst Einberufenen nicht nur eine Pflicht, sondern auch eine Freude und Ehre ist, für ihr Vaterland kämpfen zu dürfen. Aber das alles ändert doch nichts daran, daß *der Kriegsausbruch selbst*, also die unmittelbare Veranlassung der Einberufung zum Kriegsdienst und damit der Dienstverhinderung, allgemein und mit Recht als großes Unglück angesehen worden ist und angesehen wird. Wollte man dies aber auch schließlich vom höheren, ethischen Standpunkt aus jetzt nicht mehr gelten lassen, so bleibt doch als ganz unbestreitbar die Tatsache, daß der Krieg und seine Folgen, also auch die Einberufung zum Waffendienst, im rein *wirtschaftlichen* Sinne als Unglück angesehen werden müssen. In dem vorliegenden Prozeß aber, wo es sich nur um materielle Werte, um eine Geldschuld, handelt, kann doch wohl nur dieser wirtschaftliche Gesichtspunkt ausschlaggebend sein. Ohne sich also mit seiner bisherigen Rechtsprechung in Widerspruch zu setzen, billigt das Gericht dem Kläger den § 63 HGB. zu."

Daß Kriegsfreiwillige keinen Anspruch auf Fortgewährung des Gehalts nach dem Eintritt in den militärischen Dienst haben, dürfte nicht bestritten werden.

Entgegen dem eingangs allgemein ausgesprochenen Satz haben viele Firmen, die durch den Krieg zu einer Einschränkung oder auch vorübergehenden Einstellung des Betriebes gezwungen waren, für sich das Recht in Anspruch genommen, die nicht zu den Waffen einberufenen Angestellten, vor allem auch die Gehilfinnen, ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist zu entlassen, indem sie sich dabei auf § 70 HGB. berufen. („Das Dienstverhältnis kann von jedem Teile ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gekündigt werden, wenn ein wichtiger Grund vorliegt.") Ob der Ausbruch des Krieges und der damit verbundene wirtschaftliche Rückgang des Geschäfts ein für den Geschäftsherrn sprechender wichtiger Grund ist, wird nur im einzelnen Falle zu entscheiden sein. Es wird nach einer Entscheidung des Kaufmannsgerichts zu Frankfurt am Main vom 21. August meist da zutreffen, „wo ein einziger Geschäftsinhaber zur Fahne einberufen und ausreichende Vertretung nicht vorhanden ist. Das Gleiche kann zutreffen, wenn die Geschäftsfortführung dadurch unmöglich wird, daß die Betriebsmittel nicht mehr zur Verfügung stehen (Aushebung sämtlicher Pferde eines Fuhrgeschäfts und dergleichen). In allen übrigen Fällen aber ist im allgemeinen das Vorliegen des wichtigen Grundes zu verneinen. Es widerspricht dem Rechtsbewußtsein aller gerecht und billig Denkenden, dem Eintritt

wirtschaftlicher Nöte einen so weitreichenden Einfluß auf bestehende Vertragsverhältnisse, insbesondere die mit gesetzlichen Fristen oder kürzer kündbaren zu geben, wo doch im gegenteiligen Falle, nämlich bei wirtschaftlicher Hochkonjunktur, irgendwelcher rechtliche Einfluß auf die Gestaltung des Arbeitsverhältnisses ebenso wenig gegeben ist..."

So ist zurzeit die Rechtslage. Es darf aber nicht übersehen werden, daß neben den Rechtsansprüchen auch moralische bestehen, und zwar auf Seite des Angestellten, wie des Geschäftsherrn. Man ist gern geneigt, in aufgeregten Zeiten wie den jetzigen mehr noch als sonst, bei plötzlichen und ohne Verschulden der davon Betroffenen eintretenden Kündigungen Gewissenlosigkeit und Rücksichtslosigkeit der Prinzipale anzunehmen. Häufig sehr mit Unrecht. Wollte ein Unternehmer immer nur seinem guten Herzen folgen und ohne Rücksicht auf die mißliche Geschäftslage alle Angestellten voll beschäftigen — soll heißen voll bezahlen; denn voll beschäftigen kann er sie ja meist nicht mehr —, dann könnte solches Verhalten leicht zum Untergang des Geschäfts führen. Vielleicht könnte der Betreffende den Krieg durchhalten, aber nach dem Friedensschluß wäre das Kapital zu einem großen Teile wahrscheinlich aufgezehrt, der Betrieb könnte nicht weiter aufrecht erhalten werden, und sehr viel mehr Angestellte würden brotlos werden, als das bei vorsichtiger Gebarung während des Krieges notwendig gewesen wäre. Man denkt, wenn man solche Vorwürfe erhebt, natürlich mit Vorliebe an die großen Aktiengesellschaften, die angeblich immer nur Riesendividenden verteilen, vergißt aber das große Heer der kleinen Unternehmer und die kapitalschwachen Betriebe. Man sollte gerechterweise im einzelnen Falle die Leistungsfähigkeit der in Frage kommenden Geschäfte zu bemessen suchen, was gar nicht so schwer ist, auch für den nicht schwer, der durchaus nicht in alle Einzelheiten eingeweiht ist.

Gibt es überhaupt Anhaltspunkte, die Leistungsfähigkeit der einzelnen Firmen ungefähr zu bemessen? Keineswegs kann dafür allein maßgebend sein die Höhe des Betriebskapitals und auch nicht allein die Höhe des Reinertrags bzw. die Dividenden. Im allgemeinen dürfte folgende Annahme nicht zu weit am Ziele vorbeigehen: Ohne Zweifel wird es Unternehmungen geben, die durch den Krieg dermaßen betroffen worden sind, daß an ihren Fortbetrieb nicht zu denken ist. Ich erinnere an Unternehmungen für Luxusartikel, an einen großen Teil der Baugeschäfte (von ihnen sind eine Reihe anderer Betriebe mehr oder weniger abhängig und daher zum Stillstand verurteilt: Fabriken für Heizungsanlagen, Installationsgeschäfte und ähnliche), an Agenturen, die vorwiegend ausländische Firmen, womöglich solche des feindlichen Auslandes, vertreten usw. Wenn derartige Geschäfte ihren Betrieb aufrecht erhalten wollten, so liefe das unter Umständen auf geschäftlichen Selbstmord hinaus. Sie würden in der Hauptsache wahrscheinlich nur Unkosten, insbesondere Gehälter zu zahlen haben. Den ebengenannten Betrieben entgegengesetzt stehen solche Unternehmungen, für die das Wort gilt, daß der Krieg auch ernährt, für die durch den Krieg eine Art Hochkonjunktur angebrochen ist. Hierher gehören unsere gesamte Munitions- und Waffenindustrie, die Fabriken für sonstigen Kriegsbedarf, eine Reihe Unternehmungen der Bekleidungsindustrie, der Nahrungsmittelindustrie usw. Jeder kann sie sich leicht selbst aufzählen. Sie werden ihren Betrieb nicht nur voll aufrecht erhalten und infolgedessen auch die Angestellten voll beschäftigen und bezahlen können, sie dürften sogar in der Lage sein, infolge der günstigen Geschäftslage noch mehr Personal einzustellen als bisher. Zwischen diesen beiden Polen stehen dann in mannigfacher Abstufung alle übrigen Unternehmungen, die mehr oder weniger durch den Krieg in Mitleidenschaft gezogen sind. Bei ihrer Beurteilung wird man unter Berücksichtigung der besonderen Umstände auch nicht vergessen dürfen, in welchem Verhältnis insbesondere die Aufwendungen für Gehälter zu dem reinen Ertrag stehen. Es ist nicht gleichgültig, ob ein Reingewinn von M 100000.— verdient wird unter Aufwendung von M 50000.— oder M 500000.— für Gehälter. Wenn der Umsatz um die Hälfte zurückginge und der Rohertrag dementsprechend sich minderte, so dürfte im ersten Falle die volle Zahlung der bisherigen Gehälter doch noch keineswegs das Betriebskapital empfindlich zu berühren brauchen, es würde der Reinertrag vielleicht auf ein Viertel oder ein Fünftel der bisherigen Höhe herabgemindert werden, während er sich im zweiten Falle leicht in einen bedeutenden Verlust verkehren würde. Man vergleiche zur Veranschaulichung die kleine Skizze in der Anmerkung (s. nächste Seite).

Sieht man von den mancherlei Unterschieden in der Leistungsfähigkeit der einzelnen Unternehmungen ab und läßt man ausdrücklich diejenigen Betriebe außer Betracht, die tatsächlich aus irgendeinem Grunde zum Stillstand verurteilt sind, so kann man für *alle* Betriebe die Forderung erheben, ihre Angestellten, soweit es nur irgend möglich ist, weiter zu beschäftigen und möglichst voll zu bezahlen. Wir alle hoffen zuversichtlich auf einen guten Ausgang des Krieges und nach dem Friedensschluß auf einen gewaltigen wirtschaftlichen Aufschwung. Für diesen gilt es die Kräfte aufzusparen, und dazu gehört auch, daß die Unternehmer sich die nötigen Mitarbeiter bereit halten. Gewiß steckt in diesem Wechsel auf die Zukunft ein gewisses Risiko, aber welche echte kaufmännische Betätigung schlösse kein Risiko in sich?

Unternehmungen, die gleichwohl nicht in der Lage sind, ihren Betrieb voll aufrecht zu erhalten, sollten nicht zu Kündigungen schreiten, sondern mit verkürzter Arbeitszeit oder in sogenannten Wechselschichten arbeiten lassen. Können oder wollen sie dabei die Gehälter nicht voll bezahlen, obwohl es erfreulicherweise

genug Betriebe gibt, die es tun, so sollten sie mäßige Kürzungen vornehmen. Es ist im Interesse der Gesamtheit besser, statt wenige voll zu beschäftigen, möglichst alle, wenngleich mit verkürztem Gehalt, vielleicht nur zu drei Viertel oder zwei Drittel der bisherigen Bezüge, arbeiten zu lassen. Einen kleinen Abzug können die Einzelnen in dieser opferfreudigen Zeit leichter verschmerzen als die Gekündigten den völligen Ausfall des bisherigen Gehaltes. Es wird dabei freilich in vielen Fällen notwendig sein, daß auch die Angestellten Entgegenkommen zeigen, daß sie nicht auf ihre langfristigen Verträge pochen, sondern sich freiwillig mit einer Verkürzung ihres Gehaltes im Interesse der Aufrechterhaltung des gesamten Betriebes einverstanden erklären. Im Wege gütlicher Vereinbarung ist manches zu erreichen, und auch die bei vielen Handelskammern heute schon eingerichteten Einigungsämter vermögen in diesem Sinne segensreich zu wirken und haben schon in diesem Sinne gewirkt.

Geht es gar nicht ohne Entlassungen ab, dann vereinbare man im Interesse beider Teile eine einmonatige Kündigungsfrist. Für die spätere Wiedereinstellung im gleichen oder einem anderen Betriebe dürfte es nicht unwesentlich sein, im Zeugnis ausdrücklich zu vermerken, daß die Entlassung nur infolge des Krieges geschehen mußte. Wer es als Unternehmer aber irgendwie vermag, der gewähre selbst bei völlig ruhendem Betriebe seinen Angestellten einen Zuschuß zum Lebensunterhalt in Form einer Unterstützung, damit sie mit Hilfe anderweiter Beschäftigung sich über Wasser halten können. In solchen Fällen wäre es besonders zu begrüßen, wenn die Beiträge zur Angestelltenversicherung von den Unternehmungen während der Dauer des Krieges *ganz* getragen werden könnten. Denn während für die zu den Fahnen Einberufenen sowie für die als Kriegsfreiwillige eingetretenen Angestellten, die während des Krieges kein Gehalt beziehen, weitere Beiträge für die Angestelltenversicherung nicht zu leisten sind — die Anwartschaft auf die Leistungen der Versicherung bleibt den Angestellten während des Dienstes im Heere und einer etwaigen Krankheit oder Verwundung erhalten —, müssen für diejenigen Angestellten, die ihren Gehalt auch während der militärischen Dienstleistung in früherer Höhe oder auch nur gekürzt weiterbeziehen, die Versicherungsbeiträge geleistet werden, wobei die von den Arbeitgebern an die Angehörigen der Eingezogenen an Stelle des Gehaltes gezahlten Unterstützungen als Gehalt angesehen werden. Gerade bei diesen Unterstützungen oder bei den verkürzten Gehaltsbezügen bedeutet die Abführung der Versicherungsbeiträge für viele Angestellte eine besondere Last*).

Die beste Unterstützung wird freilich immer die Arbeitsbeschaffung bleiben. Auch im Interesse der stellenlos werdenden Handlungsgehilfen sollte hierauf das Hauptaugenmerk aller derer gerichtet sein, denen es ernst ist mit dem Wohle der kaufmännischen Angestellten. Hierher gehört, abgesehen davon, daß jeder Betrieb an sich schon sich bemüht, Entlassungen so viel als möglich zu vermeiden, daß man gewissen Unternehmungen den Weiterbetrieb nicht unnötig erschwert. Es gehört jetzt beinahe schon zum guten Ton, gegen alles, was irgendwie mit dem feindlichen Auslande in Beziehung steht,

1. Fall

A.

Gewinn- und Verlustkonto

Sonstige Unkosten	10 000	Rohgewinn	160 000
Gehälter	50 000		
Reingewinn	100 000		
	160 000		160 000

B.

Gewinn- und Verlustkonto

Sonstige Unkosten	200 000	Rohgewinn	800 000
Gehälter	500 000		
Reingewinn	100 000		
	800 000		800 000

2. Fall

A.

Gewinn- und Verlustkonto

Sonstige Unkosten	10 000	Rohgewinn	80 000
Gehälter	50 000		
Reingewinn	20 000		
	80 000		80 000

B.

Gewinn- und Verlustkonto

Sonstige Unkosten	200 000	Rohgewinn	400 000
Gehälter	500 000	Verlust	300 000
	700 000		700 000

*) Bei Gewährung von geringeren Beiträgen sind gelegentlich der nächsten Beitragszahlung die Veränderungen in den bisher verwendeten Übersichtsformularen zu vermerken. Die zu entrichtenden Beiträge ermäßigen sich gemäß der niedrigeren Gehaltsklasse, in welche die Angestellten infolge der Lohnreduktion eintreten. Das gilt auch für diejenigen noch in Stellung befindlichen Angestellten, die auf Grund des Abschlusses eines neuen Dienstvertrages oder sonstiger Vereinbarungen ein niedrigeres Gehalt als bisher beziehen und damit in eine niedrigere Gehaltsklasse gelangen. Auch hier sind bei der der Veränderung folgenden Beitragszahlung in den Übersichtsformularen die Namen der Angestellten mit den neuen Gehaltsklassen zu verzeichnen. Ein Versicherter, der aus obigen Gründen neuerdings ein geringeres Entgelt empfängt, kann jedoch auch in seiner bisherigen Gehaltsklasse verbleiben, falls er vorher mindestens sechs Beitragsmonate in der bisherigen Gehaltsklasse zurückgelegt hatte. Der Arbeitgeber ist in diesem Falle nur dann zu höherem Beitrag verpflichtet, wenn dies mit dem Angestellten ausdrücklich vereinbart worden ist, sonst muß die Differenz der Angestellte zahlen. (Nach Mitteilungen der Ältesten der Berliner Kaufmannschaft.)

Sturm zu laufen. Ich habe schon in einem kleinen Artikel der vorigen Nummer („Der Krieg und das Deutschtum im Wirtschaftsleben", Septemberheft dieser Zeitschrift, Seite 89) vor Übertreibung in dieser Beziehung gewarnt. Heute denke ich vor allem an die Unternehmungen, die nach der Bundesratsverordnung vom 4. September unter Staatsaufsicht gestellt sind. Bei dieser Beaufsichtigung sollte man mit aller möglichen Schonung vorgehen, damit man solche Unternehmungen nicht am Betrieb hindert. Es ist in vielen Fällen unendlich viel wichtiger, daß die betreffenden Betriebe ihre Tausende von Arbeitern und Hunderte von Angestellten weiter beschäftigen können und daß so die Zahl der Arbeitslosen nicht unnötig vergrößert wird, als daß wirklich verhindert wird, daß einige Tausende ins feindliche Ausland gelangen. Ganz abgesehen davon, daß Vergeltungsmaßnahmen nichts Schönes sind, können sie leicht mehr Schaden anrichten als Nutzen stiften. Im übrigen genügt schon eine milde Handhabung der erwähnten Verordnung, um das Abfließen von Werten in das feindliche Ausland zu verhindern. Vor dem Kriege konnten wir uns nicht genug tun, fremde Kapitalien nach Deutschland zu ziehen, um sie unsere Industrie befruchten zu lassen; jetzt plötzlich unterbinden wir diesen Kapitalien jede Betätigung. Daß England und Frankreich dasselbe tun, braucht für uns, die wir auch hier die Stärkeren sind und uns als solche zeigen wollen, nicht vorbildlich zu sein.

Daneben gilt es für diejenigen, die trotz allen guten Willens der in Betracht kommenden Unternehmer stellenlos werden, anderweitig Beschäftigung zu finden. Es wurde schon weiter oben darauf hingewiesen, daß die infolge des Krieges besonders stark beschäftigten Unternehmungen noch mehr Personal einstellen könnten als bisher. Sie sollten das in ausgiebigem Maße tun, nicht erst dann, wenn es unbedingt nötig geworden ist. Überstunden sollten vermieden werden; lieber nehme man es in diesen Zeiten einmal in Kauf, wenn ein Angestellter nicht ganz vollbeschäftigt ist, als daß man durch Überstunden andere ausschließt. In anderen Betrieben ist vielleicht Gelegenheit, Arbeiten, die sonst gern liegen geblieben sind, jetzt erledigen zu lassen. Sparsamkeit ist niemals übler angebracht als in Zeiten, wo andere darunter leiden müßten. Seien unsere Unternehmer auch einmal verschwenderisch, indem sie jetzt Arbeiten verrichten lassen, an die sie sonst nicht gerne herangegangen sind. Hier wollte man vielleicht schon längst die Buchhaltung modernisieren, dort die Kartothek ausbauen, wieder wo anders eine Fabrikbibliothek gründen (vergleiche den Artikel im September-Heft dieser Zeitschrift) und ähnliches. Diese und andere „Notstandsarbeiten" nehme man jetzt vor.

Neue Arbeitsgelegenheit für Angestellte ist mit Leichtigkeit überall dort zu schaffen, wo, wie in staatlichen und städtischen Betrieben, Beamte zu den Fahnen einberufen sind. In sehr vielen Fällen lassen sich die Lücken mit einigem guten Willen durch stellenlos gewordene kaufmännische Angestellte ausfüllen. Es sei erinnert an die Arbeit in städtischen Sparkassen, in statistischen Abteilungen, in Betrieben mit viel Registrier- und Schreibarbeit; auch an die Post wird man denken, die in der Lage wäre, noch mehr Hilfsarbeiter einzustellen. Die städtischen und staatlichen Behörden sollten hier mit gutem Beispiel vorangehen. Auch Handels- und Handwerkskammern und ähnliche Korporationen dürften als Arbeitgeber für stellenlos gewordene Handlungsgehilfen in Frage kommen, endlich auch jeder, der schriftliche Arbeiten zu vergeben hat. Wer sich einen Privatsekretär leisten wollte und es bisher nicht getan hat, der tue es jetzt, und wer eine Maschinenschreiberin beschäftigte, der entlasse sie nicht wegen des Krieges, er versuche lieber noch eine zweite zu beschäftigen. Arbeitsgelegenheit schaffen, ist auch auf diesem Gebiete wohltätiger gehandelt, als Almosen geben.

Daher sei man in allen den genannten Betrieben auch recht vorsichtig mit der Einstellung *freiwilliger* Hilfskräfte. Diese Kräfte fallen auch ohne die für sie neue Betätigung niemanden zur Last. Gewiß ist es an sich löblich, wenn sie ihre Kräfte in den Dienst der guten Sache stellen wollen, aber sie sollten bedenken, daß sie einer bezahlten Kraft damit das Brot nehmen, nicht zu vergessen, daß sie meist ungeschult sind und so nicht immer das erreichen, was sie selbst wohl gerne möchten.

Die so auf verschiedene Weise geschaffene Arbeitsgelegenheit gilt es, tunlichst rasch zu vermitteln. Mehr noch als in Friedenszeiten ist es daher notwendig, eine Stellenvermittlung für kaufmännische Angestellte, die sich über das ganze Reich erstreckt, zu schaffen. Zentralisation muß jetzt die Losung sein. Wie bereits an vielen Orten, vielfach auf Anregung der Handelskammern, eine örtliche Zentralisation des Arbeitsnachweises, auch für kaufmännische Arbeit, stattgefunden hat, so muß auch für das ganze Reich eine allgemeine Vermittlungsstelle geschaffen werden. Ob das von einer staatlichen Zentralbehörde geschieht, oder ob die großen kaufmännischen Verbände Träger der Einrichtung werden, ist an sich von wenig Belang. Hauptsache ist, daß es rasch geschieht und daß möglichst viele für Arbeitsgelegenheit sorgen. Auch hier gilt das Wort: Doppelt gibt, wer schnell gibt.

Das Kredit- und Bankwesen in den deutschen Kolonien

Von Eduard Ladenburg

(Schluß).

Die Anstalt ist unter dem Namen „*Landwirtschaftsbank für Deutsch-Südwestafrika*" als eine selbständige juristische Person des öffentlichen

Rechts mit dem Sitz in Windhuk errichtet worden. Das Grundkapital der Bank beträgt 10 Mill. Mark, die vom Schutzgebiet aus der Schutzgebietsanleihe zur Verfügung gestellt wurden.

Diese neue Bank hat mit dem bereits bestehenden Bodenkreditinstitut nichts zu tun, da sie sich auf die Gewährung landwirtschaftlichen Kredits zu beschränken hat und es ihr außerdem ausdrücklich untersagt ist, den bestehenden Bankunternehmen in Deutsch-Südwestafrika, sei es durch Annahme von Depositengeldern oder dergleichen, Konkurrenz zu machen. Die Aufwendung des Reiches beträgt, wie erwähnt, 10 Mill. Mark. Darüber hinaus übernimmt das Reich *weder eine Haftung, noch irgendwelche Verpflichtungen.* Insbesondere werden von der Bank ausgegebene Obligationen, deren Umlauf das Zehnfache des Grundkapitals erreichen darf, *staatlich nicht garantiert.* Hierin liegt zweifellos ein wertvolles erzieherisches Moment; denn sobald die Obligationen staatlich garantiert würden, besteht die Gefahr, daß die Verwaltung der Gelder nicht mit so großer Sorgfalt geschieht, als es der Fall ist, wenn man der Bank von vornherein die volle Verantwortung überläßt. Die vom Reich gegebenen 10 Mill. Mark sind seitens der Bank mit 4 Proz. zu verzinsen, nachdem zunächst aus dem jährlich verbleibenden Überschuß der Sicherheitsfonds ausgestattet ist. Für die Gewährung von Kredit kommen drei Arten in Betracht:

Erstens: der gewöhnliche *Hypothekenkredit* zu beliebiger Verwendung. Dieser wird nur an solche Farmer gegeben, deren Besitzung noch nicht mit 50 Proz. des Wertes belastet ist.

Zweitens: der *Meliorationskredit.* Dieser wird in Höhe bis zu zwei Dritteln des Wertes der Besitzung gegeben, wobei die Verwendung der Gelder durch die Bank *kontrolliert* wird. Die Hergabe von Geldern zu Meliorationszwecken ist in der Weise gedacht, daß man beispielsweise Bohrgesellschaften, die Wasserstellen erbohren, das Geld hierfür zu Lasten des Grundstücksbesitzers auszahlt. (Es haben sich zu diesem Zweck bereits einige deutsche Bohrunternehmungen gemeldet, die Meliorationen in Südwestafrika ausführen wollen.)

Drittens: der *Personakredit.* Da die Bank selbst keinen Personalkredit gewähren darf, so ist in den Statuten bestimmt, daß sie sich mit Kapital bis zu einem Zehntel ihres Grundkapitals an einem genossenschaftlichen Personalkredit-Institut beteiligen oder ein solches im Schutzgebiet errichten kann. Auf diese Weise hofft man die im Schutzgebiet noch ungeregelte Personalkreditfrage besser zu organisieren und die bestehenden Genossenschaften aus ihrer jetzigen schwierigen Lage zu befreien.

Die Rückzahlung der Darlehen, die das Landwirtschaftliche Kreditinstitut ausleiht, erfolgt durch Amortisation von jährlich $1^1/_2$ Proz., und wenn der Darlehnsbetrag über 50 Proz. des ursprünglichen Grundstückswertes hinausgeht, von 2 Proz. — Die Geschäftsführung wird durch den Gouverneur des Schutzgebietes beaufsichtigt.

Der Vorlage, betr. die Errichtung der Landwirtschaftsbank, war seinerzeit seitens des Reichskolonialamtes eine eingehende *Begründung* beigegeben worden, der u. a. folgendes zu entnehmen ist: „Im Schutzgebiet Deutsch-Südwestafrika ist der landwirtschaftliche Kreditbedarf dadurch verschärft, daß dem Geldbedürfnis eine außerordentliche Geldknappheit gegenübersteht. Die Farmer verfügen meist nur über beschränkte Mittel, die sie zur Errichtung ihrer Wirtschaft verwendet haben. Infolgedessen sind sie nicht in der Lage, Meliorationsarbeiten, die die richtige Ausnützung der Farm ermöglichen, durchzuführen. Der vorübergehende Aufschwung des Wirtschaftslebens hat eine dnrchgreifende Erleichterung nicht gebracht. Es liegt sogar eine Bedenken erregende Stockung des Kapitalzuflusses zur Farmwirtschaft vor."

Die Gründe, die gegen die Möglichkeit eines Realkredits in Südwestafrika angeführt wurden, z. B. die Unsicherheit der kolonialen Landwirtschaft, geringe Höhe des Bodenwertes und dergleichen, waren nach Auffassung des Reichskolonialamtes nicht in solchem Umfange gerechtfertigt, daß sie eine Untätigkeit der Regierung gegenüber dem dringenden allgemeinen Bedürfnis nach Realkredit entschuldigen könnten. Selbstverständlich hat die Landwirtschaft Südwestafrikas mit einem gewissen Unsicherheitsfaktor zu rechnen, das Reichskolonialamt verneinte aber die Frage, ob die Bedingungen in Südwestafrika ungünstiger sind, als in anderen Ländern. Mit einem gewissen finanziellen Risiko ist — so heißt es in der Denkschrift — ein Eingreifen der Regierung allerdings verbunden Dieses Risiko ist aber von den meisten wirtschaftlichen Unternehmungen in Neuländern nicht zu trennen und durch vorsichtige Grundsätze für die Gewährung des Kredits läßt sich nach Annahme der Regierung ein Teil des Risikos beseitigen.

Wie bereits erwähnt, soll eine große Rolle im Geschäftsbetrieb der Bank der *Meliorationskredit* spielen, und das Reichskolonialamt betont, daß als Bedingung für die Hergabe des Geldes die wirkliche Ausführung der Meliorationen gestellt wird. Zur Erhöhung der Sicherheit der Hypotheken wird ein vorsichtiges *Einschätzungssystem* einzuführen sein, und es ist vorgesehen, daß auf unbewirtschaftete Farmen kein Kredit gegeben werden darf. Ein Anspruch auf Kredit besteht für die Farmer nicht: es soll in jedem Einzelfalle geprüft worden, ob sich eine Darlehnsgewährung rechtfertigen läßt oder nicht. Bemerkenswert ist der Passus in der Denkschrift über die Anwendung *kaufmännischer Grundsätze.* Es heißt da wörtlich: „Wenngleich die Bank nicht zu dem Zweck errichtet wird, Gewinne zu erzielen, so soll sie doch kein Ge-

schäft eingehen, das kaufmännischen Grundsätzen widerspricht. Daraus folgt, daß nur derjenige auf ein Darlehn rechnen kann, dessen Wirtschaftslage die nötige Sicherheit bieten kann."

Es handelt sich bei der Landwirtschaftsbank um eine der *großzügigsten Kapitalsinvestitionen*, die der Fiskus je in unseren Kolonien gemacht hat und die nur noch durch den von Dernburg inaugurierten Eisenbahnbau an Umfang übertroffen wird. —

In *Neu-Guinea* wir das Hypothekar-Kreditwesen bis jetzt von privater Seite besorgt. In dieser Kolonie ist das Risiko nicht so sehr groß, da durch die Kokospalmen langjährige Kulturen mit jährlichem Ertrag und gutem Umsatz geschaffen sind. Die Höhe der Darlehen schwankt zwischen 6000 bis 120000 Mark.

Kiautschau hat bereits eine *Hypothekenbank*, die dadurch erklärlich ist, daß es sich bei Kiautschau um eine reine Handelskolonie mit überwiegend städtischem Besitz handelt. Farmen oder Plantagen kommen also hier gar nicht in Betracht. Die Hypothekenbank von Kiautschau ist kein staatliches Institut, sondern eine Abteilung der *Deutsch-Asiatischen Bank*. Bei Schaffung dieser Hypothekenabteilung ist, um die Zinsenhöhe zu beschränken, bestimmt worden, daß der Zinsfuß höchstens $2^1/_2$ Proz. mehr betragen darf, als der gleichzeitig von der Bank an die Pfandbriefgläubiger bezahlte Zinsfuß. Diese Marge ist zwar wesentlich höher als in der Heimat, wird aber begründet durch das größere Risiko, mit dem man in überseeischen Ländern rechnen muß. An dem Ertrag der Gesellschaft ist der Fiskus beteiligt. Die Hypothekenabteilung führt gesonderte Korrespondenz und hat gesonderte Buchführung. Ihr Geschäftsbetrieb ist bei der Filiale Tsingtau zentralisiert. Die Hypothekenabteilung unterliegt der Aufsicht des Reichskanzlers. Der Gesamtbetrag der im Umlauf befindlichen Hypotheken-Obligationen muß in Höhe des Nennwertes jederzeit durch Hypotheken von mindestens gleicher Höhe und mindestens gleichem Zinsertrage *gedeckt* sein. Dabei sind in der Regel die auf *Reichsgoldwährung* lautenden Hypothekenpfandbriefe durch in Reichsgoldwährung rückzahlbare Hypotheken und die auf *Silberdollarwährung* lautenden Hypothekenpfandbriefe durch in Silberdollarwährung rückzahlbare Hypotheken zu decken. Nach Anordnung des Reichskanzlers hönnen zur Deckung von auf Reichsgoldwährung lautenden Hypothekenpfandbriefen auch Hypotheken, die in Silberdollarwährung rückzahlbar sind, verwendet werden; von solchen Hypotheken dürfen nur drei Vierteile des innerhalb der Beleihungsgrenze liegenden Wertes zur Deckung der Pfandbriefe dienen. Die Deutsch-Asiatische Bank darf Hypothekenobligationen nur *bis zum vierfachen Betrage* des eingezahlten Grundkapitals ausgeben. Die Beleihung ist auf bebaute Grundstücke und Bauplätze beschränkt, die innerhalb des Kiautschaugebietes oder innerhalb deutscher Konsulargerichtsbezirke in China belegen und in ein nach Maßgabe der deutschen Vorschriften geführtes Grundbuch eingetragen sind. Die Beleihung ist nur zur ersten Stelle zulässig und darf die Hälfte des Wertes des Grundstückes nicht übersteigen. Der Reichskanzler kann bestimmen, in welchen Fällen die Beleihung bis zu drei Fünftel des Wertes statthaft ist. Die zur Deckung von Hypothekenpfandbriefen verwendeten Hypotheken auf Bauplätze, sowie auf solche Neubauten, die noch nicht fertiggestellt und ertragsfähig sind, dürfen zusammen den zehnten Teil des Gesamtbetrages der zur Deckung der Hypothekenpfandbriefe benutzten Hypotheken, sowie den zehnten Teil des Betrages des Grundkapitals der Bank nicht überschreiten.

In *Samoa* besteht ein nicht unerhebliches Kreditbedürfnis. Indes kommen dort weniger die Pflanzer in Betracht, als vielmehr ein Bedürfnis nach *kaufmännischem* Kredit. Die Pflanzungen in Samoa, soweit es sich um größere Unternehmungen handelt, befriedigen ihr Kreditbedürfnis jetzt in der Heimat. Dagegen befindet sich eine Reihe von Kaufleuten und Händlern in Samoa, die einen Teil ihrer Mittel in Pflanzungen festgelegt haben. Dadurch fehlt es ihnen an genügendem Betriebskapital zur Fortsetzung ihrer Handelsgeschäfte, und es macht sich daher das Bestreben bemerkbar, in Samoa eine Kreditbank zu schaffen. Der größte Teil des Handels liegt allerdings in den Händen der kapitalkräftigen Firma: *Deutsche Handels- und Plantagengesellschaft der Südsee-Inseln*, die sich auch mit bankmäßigen Transaktionen beschäftigt. Diejenigen Händler aber, die nicht mit der Handelsgesellschaft arbeiten wollen, sehen keine andere Möglichkeit, sich Kredit zu verschaffen.

Vom Kolonialamt wurden vor einiger Zeit Versuche unternommen, eine deutsche Bank zur Errichtung einer Filiale in Samoa zu veranlassen. Diese Bestrebungen waren aber erfolglos, da man annahm, daß der Umsatz einer Bank in Samoa zu klein sei, um die Unkosten zu decken. Die Norddeutsche Bank in Hamburg hat seinerzeit die Errichtung einer deutschen Bank in Samoa eingehend geprüft. Sie kam aber zu dem Ergebnis, daß, da die Hauptgesellschaft des Schutzgebietes, die Deutsche Handels- und Plantagengesellschaft der Südsee-Inseln keinen Kredit braucht und selbst Bankgeschäfte macht, das Arbeitsfeld zu eng und die Spesen zu groß sein würden.

II.

Besser als das Kreditwesen ist das *Bankwesen* in den deutschen Kolonien organisiert, wenn allerdings auch die bis jetzt bestehenden Banken noch nicht allen Anforderungen der Interessenten genügen, und die Kolonien in der Südsee noch keine eigenen Banken besitzen.

Unsere deutschen Großbanken haben sich verhältnismäßig frühzeitig für unseren überseeischen Besitz interessiert, so beispielsweise im Jahre 1880 die *Diskonto-Gesellschaft* zu

Berlin durch Beteiligung an einem Syndikat zur Erforschung der *Südsee-Inseln*. Ferner gründete 1885 die Diskonto-Gesellschaft zusammen mit anderen führenden Bankhäusern die *Deutsche Kolonial-Gesellschaft für Südwest-Afrika*. Später beteiligte sich das *Bankhaus von der Heydt* an der Begründung der *Deutsch-Ostafrikanischen Gesellschaft*. Dann allerdings dauerte es bis zum Jahre 1903, bis sich wieder eine Großbank an einer Kolonialgründung beteiligte, nämlich die Diskonto-Gesellschaft an der Errichtung der *Otavi Minen- und Eisenbahn-Gesellschaft*. Aber zur Schaffung eines Bankwesens in den Kolonien kam es erst viel später.

Zwar hatte schon im Jahre 1899 das Kolonialwirtschaftliche Komitee zu Berlin den Plan einer *Deutschen Kolonialbank Akt.-Ges.* gefaßt, der aber damals nicht zur Ausführung kam. Erst im Jahre 1905 wurde die erste koloniale Bank gegründet, nämlich die *Deutsch-Ostafrikanische Bank*. Diese ging hervor aus der Deutsch-Ostafrikanischen Gesellschaft, einem Unternehmen, das schon im Jahre 1890 das Recht der Noten-Ausgabe hatte. An dieser Deutsch-Ostafrikanischen Bank, deren Kapital 2 Mill. Mark beträgt, waren u. a. beteiligt: die Deutsch-Ostafrikanische Gesellschaft mit 2800 Anteilen, die Deutsche Bank und die Diskonto-Gesellschaft mit je 250, die Firmen Bleichröder, Delbrück, Leo & Co., Hansing & Co., von der Heydt & Co., Mendelssohn & Co., das Kölner Bankhaus S. Oppenheimer & Co., sowie das Berliner Bankhaus Warschauer & Co. mit je 100 Anteilen, also zusammen 4000 Anteile à M 500.— Diese Bank hat von der Deutsch-Ostafrikanischen Gesellschaft das Recht der Noten-Ausgabe übernommen, und mit dieser Berechtigung hängt es auch zusammen, daß ihr ähnliche Beschränkungen auferlegt sind wie den deutschen Notenbanken. Auf Gruud der Kaiserl. Verordnung vom 30. Oktober 1904 ist in der vom Reichskanzler erteilten Konzession genau festgelegten worden, welche Bedingungen die Bank als Gegenwert für das Recht der Notenausgabe zu erfüllen hat, insbesondere ist das Aktivgeschäft begrenzt. Es ist ihr untersagt, Hypothekengeschäfte zu betreiben, und sie darf sich an gleichartigen Unternehmungen nur bis zur Höhe eines Drittels des eingezahlten Grundkapitals beteiligen. Daneben kann sie An- und Verkauf von Edelmetallen vornehmen, kurzfristige Kreditgeschäfte, Inkasso, kommissionsweisen An- und Verkauf von Effekten, Konto-Korrent-Geschäfte und dergleichen betreiben. Andererseits hat man mit Rücksicht auf die besonders gearteten überseeischen Verhältnisse der Bank das Recht eingeräumt, Wechsel und wechselähnliche Papiere mit einer Laufzeit bis zu *sechs* Monaten zu diskontieren. Für die Wechsel werden nur zwei sichere Unterschriften verlangt, deren eine sogar in gewissen Fällen noch durch andere Garantien (Verschiffungspapiere usw.) ersetzt werden kann. Die Banknoten, welche die Bank ausgibt, lauten auf 5, 10, 50, 100 und 500 Rp. Hiervon muß mindestens ein Drittel durch Barvorräte (ostafrikanische Silbermünzen, indische Rupien, Reichsgeldmünzen, Reichskassenscheine u. dgl.) gedeckt sein. Für den Rest, also zwei Drittel, sind liquide Deckungsmittel, wie diskontierte Wechsel, täglich rückzahlbare Guthaben bei der Reichsbank und bei der Seehandlung als Deckung vorgesehen. Außerdem können als Deckung Schuldverschreibungen und Schatzanweisungen des Reiches oder der Bundesstaaten, sowie Kolonialanleihen dienen. Der Notenumlauf unterliegt einer Notensteuer, und zwar in Höhe von 5 Proz., wenn der Notenumlauf mehr als 500000 Rp. beträgt und dieser Umlauf den doppelten Betrag des Barvorrates überschreitet.

Ebensowenig wie das Reich bei den Reichsbanknoten, übernimmt der Kolonialfiskus irgendwelche Garantie für die von der Ostafrikanischen Bank ausgegebenen Noten. Die Ostafrikanische Bank ist allein verpflichtet, die von ihr ausgegebenen Schuldverschreibungen gegen gesetzliche Zahlungsmittel in Deutsch-Ostafrika einzulösen, und zwar bei ihren Kassen in Daressalam sofort, bei den Zweigniederlassungen nur dann, wenn es deren Barbestände gestatten. Bei Zahlungsleistung muß die Bank ihre Banknoten zum vollen Nennwert in Zahlung nehmen. Nach den Bestimmungen der Konzession ist der Fiskus am Gewinn beteiligt, und zwar erhält er nach Ausschüttung von 5 Proz. Dividende und den üblichen Rückstellungen und Tantiemen die Hälfte des Reingewinns. Zum Zweck der Feststellung der Steuer hat die Verwaltung der Bank am Ende jeden Monats den Barvorrat und die im Umlauf befindlichen Noten festzustellen und diese Feststellungen der Aufsichtsbehörde einzureichen. Am Schluß des Jahres wird von der Aufsichtsbehörde die Steuer dann in der Weise festgestellt, daß von dem aus den Nachweisen sich ergebenden steuerpflichtigen Überschuß $^5/_{12}$ Prozent als Steuer berechnet werden. Der Notenumlauf der Bank betrug:

1910: 2,9 Mill. Rupien
1911: 3 „ „
1912: 4,4 „ „ .

Der Sitz dieser Gesellschaft ist in Berlin. Die Niederlassung befindet sich in Daressalam, während sie an anderen Plätzen Filialen bzw. Korresspondenten besitzt. In demselben Jahre wie die Ostafrikanische Bank wurde mit Hilfe der *Dresdner Bank* die *Deutsch-Westafrikanische Bank* gegründet, die gleichzeitig für zwei Kolonien geschaffen ist, nämlich für *Kamerun* und *Togo*. An dieser Gesellschaft ist außer der schon erwähnten Dresdner Bank die Deutsch-Westafrikanische Handelsgesellschaft in Hamburg beteiligt. Diese hat zusammen mit der Dresdner Bank das Aktienkapital aufgebracht, das sich in den Händen der Gründer befindet. Im Gegensatz zur Ostafrikanischen Bank besitzt die Bank kein Noten-Privileg, obwohl die Möglichkeit hierfür besteht. Die Westafrikanische Bank hat

Niederlassungen in Lome (Togo) und in Duala (Kamerun).

Im folgenden Jahre wurde auch für *Südwestafrika* eine Bank geschaffen und zwar waren hier als Gründer tätig: Die Diskonto-Gesellschaft, die Damara- und Namacqua-Handelsgesellschaft, sowie die Firma C. Woermann. Die Bank für Südwestafrika, die unter dem Namen *Deutsche Afrika-Bank* mit dem Sitz in Hamburg und Tochteranstalten in Swakopmund, Windhuk und Lüderitzbucht, errichtet wurde, hat ebenfalls kein Recht auf Notenausgabe. Sie hat von den *Diamantfunden* indirekt große Vorteile gehabt, und sie ist die Zahlstelle der staatlichen Diamantenregie geworden.

Die jüngste Kolonialbank ist die *Handelsbank für Ostafrika*, die im Jahre 1911 in Tätigkeit trat. Da nämlich die Deutsch-Ostafrikanische Bank infolge des Notenrechtes in der Kreditgewährung beschränkt ist, so hat sie zusammen mit der Deutsch-Ostafrikanischen Gesellschaft eine neue Bank mit einem Kapital von 3 Mil. Mark und dem Sitz in Berlin errichtet. An dieser Handelbank sind die oben erwähnten Firmen, die auch die Ostafrikanische Bank gegründet haben, beteiligt. Aufgabe dieser Handelsbank ist es, Bankgeschäfte jeglicher Art zu betreiben, insbesondere den Geld- und Kreditverkehr im Handel, Gewerbe und Landwirtschaft zu fördern.

Freilich verfügt diese neue Bank nicht über sehr reichliche, flüssige Mittel; denn von dem Kapital von 3 Mill. Mark ist die Hälfte nicht eingezahlt; außerdem hat die Bank bei Begründung von dem Mutterunternehmen sofort ca. 1 Mill. Mark Effekten übernommen.

Die Bilanz pro 1912 zeigt folgendes Bild:

Aktiva:		*Passiva:*	
Kasse:	117000 M	Eingezahltes Kapital	1500000 M
Noten:	39000 „	Kreditoren	1000000 „
Wechsel:	324000 „		
Bankguthaben:	627000 „		
Debitoren:	371000 „		
Beteiligung:	1100000 „		

Die Bank besitzt also keine großen liquiden Gelder, um den erheblichen Kreditansprüchen Deutsch-Ostafrikas gerecht werden zu können.

Hält man eine Umfrage unter den Ansiedlern Deutsch-Ostafrikas, so wird man finden, daß nur die wenigstens mit den in Deutsch-Ostafrika bestehenden Banken zufrieden sind. Einerseits wird betont, daß die Deutsch-Ostafrikanische Bank mit Rücksicht auf die Beschränkungen, die ihr die Konzession auferlegt, zu schwerfällig arbeitet und andererseits verweist man auf die etwas enge Liierung der Deutsch-Ostafrikanischen Bank mit der Deutsch-Ostafrikanischen Gesellschaft in Daressalam. Diese Gesellschaft, die zu den solidesten Unternehmen gehört, ist das Konkurrenz-Unternehmen einer ganzen Reihe ostafrikanischer Handels- und Plantagenfirmen, und es ist daher klar, daß viele nicht gern gerade diese Gesellschaft bzw. ihren Konzern als Bankverbindung wählen. Auch sonst wird in Ostafrika vielfach darüber geklagt, daß die Zinsen, Gebühren und dergleichen bei der Ostafrikanischen Bank sehr hohe sind, und daß dadurch die Rentabilität sehr vieler Gesellschaften beeinträchtigt wird.

Im Pachtgebiet von Kiautschou besteht die *Deutsch-Asiatische Bank*, die von der Seehandlung, der Deutschen Bank, der Diskonto-Gesellschaft usw. begründet wurde, und die über ein Kapital von 7,5 Mill. Taels verfügt. An der Gründung dieser Bank sind nicht weniger als 13 Großbanken beteiligt. Die Veranlassung zu dieser Gründung war die immer mehr um sich greifende Bedeutung des ostasiatischen Marktes für den deutschen Export, und die Tätigkeit dieser Bank wurde noch gefördert durch das Aufblühen der deutschen Niederlassung in *Kiautschou*. Diese Bank hat das Recht der Notenausgabe, und es betrug der Notenumlauf dieser Bank in den letzten Jahren ca. 1 Mill. Mark. Neben den Niederlassungen in Berlin und Hamburg besitzt die Bank noch Zahlstellen in Kalkutta, Singapore, Tsingtau, Schanghai, Tsingtien und Peking.

Wie die Deutsch-Ostafrikanische Bank, ist auch die Deutsch-Asiatische Bank mit Bezug auf ihre Geschäftstätigkeit einigen Beschränkungen unterworfen. So darf sie z. B. keinen Warenhandel betreiben. Dagegen ist ihr die Ausgabe von Geldern für *hypothekarische* Beleihung von Grundstücken in Kiautschou ausdrücklich *gestattet* worden. Sie hat zu diesem Zweck eine besondere Unterabteilung errichtet. Die Konzession der Deutsch-Asiatischen Bank wurde im Jahre 1906 erteilt, und zwar auf die Dauer von 15 Jahren. Es wurde ihr das Recht eingeräumt, Banknoten durch ihre im deutschen Schutzgebiet Kiautschou und in China befindlichen Niederlassungen auszustellen und auszugeben. Diese Banknoten dürfen in Stücken von 1, 5, 10, 25, 50 Dollars und von 1, 5, 10 und 20 Taels ausgegeben werden. In der chinesischen Provinz Schantung dürfen nur Noten auf die für Tsingtau geltende Währung ausgegeben werden. Als Dollar im Sinne der Konzession gilt die unter dem Namen „Mexikanischer Dollar" im Umlauf befindliche Münze mit einem Feingehalt von 902,7 tausend Teilen, einem Gewicht von 27,073 Gramm und einem Mindestgewicht von 26,633 Gramm. Als Tael gilt die bei Ausgabe der Banknoten am Ausgabeort gültige gleichnamige Werteinheit der chinesischen Silberwährung. Die Deutsch-Asiatische Bank ist verpflichtet, ihre Banknoten an ihren Kassen bei Vorzeigung einzulösen, und zwar an den Ausgabeplätzen jederzeit zum Nennwert, bei den übrigen Niederlassungen, soweit es deren Barbestand und Geldbedürfnisse gestatten, zum jeweiligen Wechselkurs. Die Bank hat für die Höhe des Nennwertes der jeweilig im Umlauf befindlichen Noten Sicherheit zu leisten. Man hat bei der Deutsch-Asiatischen Bank davon abgesehen, besondere Beschränkungen vorzu-

schreiben, wie sie sonst bei Notenbanken üblich sind, sondern die Sicherheit der Banknoten wird dadurch gewährleistet, daß eine Anzahl angesehener deutscher *Bankfirmen* die selbstschuldnerische *Bürgschaft* zur Verfügung des Reichskanzlers hinterlegt hat. Der Reichskanzler kann diese Sicherheit, ohne daß es eines Gerichtsverfahrens bedarf, realisieren. Als Bürgen wurden folgende Bankinstitute zugelassen:

Bank für Handel und Industrie
(Darmstädter Bank)
Berliner Handels-Gesellschaft,
die Firma S. Bleichröder,
Deutsche Bank,
Diskonto-Gesellschaft,
Dresdner Bank
und die Firma Mendelssohn & Co.

Die Deutsch-Asiatische Bank hat als Gebühr für die Notenkonzession eine Abgabe von 1 Proz. auf den Durchschnitt des täglichen Notenumlaufs zu entrichten. Der Notenumlauf der Deutsch-Asiatischen Bank stellte sich in den letzten Jahren wie folgt:

1910: 1,3 Mill. Taels
1911: 1,4 „ „
1912: 2,2 „ „

Die Abgabe der im Schutzgebiet Kiautschou auf Taelswährung ausgestellten Noten fließt dem Fiskus des Schutzgebietes zu; die Abgabe der übrigen Noten der Legationskasse des Auswärtigen Amtes zu Berlin.

Der deutsche Charakter der Bank kommt darin besonders zum Ausdruck, daß mindestens $^3/_4$ der Mitglieder des Aufsichtsrates in Deutschland wohnhaft sein müssen und der Vorsitzende des Aufsichtsrates der Bestätigung des Kaisers bedarf.

Die in China lebenden Deutschen und ausländischen Kaufleute sind mit der Geschäftstätigkeit der Deutsch-Asiatischen Bank wenig zufrieden. Im Gegenteil, gerade in Ostasien bedient man sich vielfach lieber englischer Banken als der Deutsch-Asiatischen Bank, und es ist schon mehr als einmal der Wunsch ausgesprochen worden, daß der Deutsch-Asiatischen Bank recht bald ein *deutsches Konkurrenzunternehmen* entstehen möge. Der Grund der Unzufriedenheit dürfte darin zu suchen sein, daß die Bank viel zu schwerfällig und bureaukratisch von Berlin aus verwaltet wird, und man hat schon sehr oft sich dahin ausgesprochen, daß sie viel eher einer Provinzbank ähnlich sehe als einer Überseebank. Gerade in den letzten Jahren hat sie es an einer Regsamkeit fehlen lassen. Man führt das z. T. darauf zurück, daß in der Verwaltung der Bank *sämtliche* deutschen Großbanken tätig sind, und die Rivalität der Banken untereinander der Entwicklung der Deutsch-Asiatischen Bank nicht gerade förderlich ist. Ob auch noch andere Gründe für die Unbeliebtheit der Bank im fernen Osten, wie z. B. das teilweise sehr mangelhaft ausgebildete Personal, die nicht immer glückliche Hand der Geschäftsleitung usw., mitsprechen, sei dahingestellt. Leider hat unter der allzu bureaukratischen Verwaltung der Bank die Stellung der deutschen Kaufleute in Ostasien zu leiden. Namentlich macht sich die Tatsache unangenehm fühlbar, daß die Deutsch-Asiatische Bank zur Förderung der Industrie bis jetzt sehr wenig getan hat, trotzdem oft für industrielle Unternehmungen in Ostasien lohnende Gelegenheit geboten war.

Neben diesen soeben aufgeführten Kolonialbanken gibt es neuerdings im Deutschen Reich verschiedene *Bankhäuser,* die sich lediglich mit dem *Handel in Kolonialwerten* beschäftigen, die sich also von den vorher erwähnten dadurch unterscheiden, daß ihr Sitz nicht in den Kolonien, sondern in der Heimat ist, wenn sie auch vereinzelt noch Filialen in den Schutzgebieten besitzen. Die größte dieser Banken ist die *Kolonialbank A.-G.* in *Berlin* mit einem Kapital von 1 Mill. Mark; die älteste ist das *von der Heydtsche Kolonial-Kontor G. m. b. H.* Außerdem existieren noch in Berlin und Hamburg das Deutsche Kolonial-Kontor und das Nordische Kolonial-Kontor. Diese Bankhäuser kommen indes, wie erwähnt, in der Hauptsache nur für Vermittlung von Effekten-Transaktionen in Betracht.

Bei dieser Gelegenheit verdient erwähnt zu werden, daß Dernburg einmal beabsichtigte, die gesamten deutschen Kolonial-Banken in einer einheitlichen Organisation nach dem Muster der Diamanten-Regie zusammenzufassen als eine einheitliche Kolonial-Bank A.-G. Mit dem Ausscheiden Dernburgs aus der Kolonialverwaltung dürfte dieser Plan in weite Fernen gerückt sein.

Die *Kapitals-Investitionen* im kolonialen Bankwesen haben sich als *recht rentabel* erwiesen. Keine einzige der bestehenden Kolonialbanken ist dividendenlos geblieben. Eine Übersicht über die Investitionen in unseren Kolonialbanken in Afrika, mit Ausnahme der Investition in der Deutsch-Asiatischen Bank, ergibt, daß in Afrika 7 Mill. Mark in Banken investiert sind, und daß diese Banken Kreditoren in Höhe von annähernd 17 Mill. Mark haben. Die Reserven belaufen sich auf ungefähr 400000 Mark. Während nun die Deutsch-Asiatische Bank ihre Dividende mehrfach reduzieren mußte und für das Jahr 1911 infolge der chinesischen Wirren sogar auf 5 Proz. herabsetzte und diesen Satz bis 1911 beibehielt, haben die übrigen Kolonialbanken zum größten Teil eine steigende Entwicklung gehabt. Die *Ostafrikanische Bank* schüttete im Jahre 1906 eine Dividende von $5^1/_2$ Proz. aus, 1910 war bereits ein Niveau von 10 Proz. erreicht. Im folgenden Jahre mußte allerdings die Dividende mit Rücksicht auf das höhere Kapital auf 8 Proz. herabgesetzt werden, pro 1913 beträgt sie $7^1/_2$ Proz. Die *Westafrikanische Bank* hat in den ersten Jahren ihres Bestehens 5 Proz., dann 8 Proz. und in den letzten Jahren 10 Proz. Dividende ausgeschüttet; die Deutsche Afrika-Bank 8 Proz.

Stellt man nun den *Reingewinn* der afrikanischen Banken zusammen, so ergibt sich, daß diese Banken mit einem Gesamtkapital von 7 Mill. Mark im Jahre 1912 einen Reingewinn von 1,2 Mill. Mark erzielt haben. Das Kapital hat sich demnach recht befriedigend verzinst. Die gute Rentabilität zeigt, daß die Kapitals-Investition im kolonialen Bankwesen von großem Erfolg begleitet ist. Zum Teil ist das allerdings auch darauf zurückzuführen, daß die Banken eine Art *Monopolstellung* haben, da sie in keinem Schutzgebiet eine irgendwie nennenswerte Konkurrenz vorfinden. Sie können also mehr oder weniger ihre Bedingungen den Kunden vorschreiben und entsprechend hohe Zinssätze fordern. Infolgedessen sind, wie erwähnt, aus den Schutzgebieten schon mehrfach Klagen über hohe Provisionen und Zinsen der Banken laut geworden, und namentlich in Ostafrika hat man mehrfach versucht, das Monopol der Deutsch-Ostafrikanischen Bank zu durchkreuzen. Zweifellos würden, wenn eine Konkurrenz geschaffen wird, die Gewinne dieser Gesellschaften beeinträchtigt werden, da sicherlich eine Konkurrenz, die mit mit niedrigeren Sätzen rechnet, auch noch eine ganz gute Rentabilität erzielen dürfte.

Der stumme Handel und seine kulturhistorische Bedeutung

Von Richard Hennig, Berlin-Friedenau

IN den Anfängen der menschlichen Entwicklung, als die nahrungspendenden Beschäftigungen der Menschen sich ausschließlich in Jagd und Krieg, in Viehzucht und, wenn es hoch kam, in Ackerbau erschöpften, galt bekanntlich jeder Stammesfremde als Feind, den zu berauben, zu töten und vielleicht auch zu verzehren, als eine Selbstverständlichkeit, ja sogar als ein Verdienst erschien. Gegenüber diesen Uranfängen war die Zeit, da der überwundene Stammesfremde lebend davongeführt und zum Sklaven des Siegers gemacht wurde, in der Kultur schon beträchtlich fortgeschritten. Eine friedliche Berührung und Verständigung mit fremden Stämmen zu suchen, erschien kriegerisch veranlagten Völkern nahezu unverständlich, es sei denn, daß die Zahl und Kriegstüchtigkeit der Nachbarn so imponierend groß war, daß man entweder den Verkehr mit ihnen ganz meiden oder sich auf guten Fuß mit ihnen stellen mußte, wenn man nicht selbst von ihnen vernichtet werden wollte.

Das „Auf einen guten Fuß-Stellen" konnte aber nur geschehen, indem man ihnen willkommene Vorteile materieller Art bot, die sie sich ohne die Vermittlung des schwächeren Stammes gar nicht oder nur mit unverhältnismäßig großer Mühe selber zu verschaffen vermochten. Das wachsende Bedürfnis, die wenn auch noch unendlich primitive, so doch gegen die ersten Uranfänge gebesserte Lebenshaltung, die Freude an allerhand Farben und Schmuck und Tand und nützlichen Dingen, deren Beschaffung und deren Begehr über die Regungen der ersten, rohesten tierischen Instinkte hinausging, sie haben dem Menschen zuerst die Erkenntnis beigebracht, daß auch der lebende und nicht zum Sklaven erniedrigte Fremde Nutzen zu bringen vermöge. Die ersten Anfänge des Bewußtseins einer menschlichen Gemeinschaft, des heutigen Kosmopolitismus, der Bestrebungen nach einer immer weitergehenden internationalen Verständigung wurzelten in dem primitiven Nützlichkeitsempfinden, daß der Stammesfremde nicht unter allen Umständen ein Wesen war, dessen Vertilgung oder dessen Unterjochung den größtmöglichen Nutzen mit sich brachte. Dem Bedürfnis nach immer höheren und verfeinerten Lebensfreuden ist zunächst der Handel und diesem wieder zum weitaus größten Teil unsere gesamte Kultur entsprossen.

Das Vorhandensein eines Handelsstandes ist in jedem Fall ein Anzeichen einer schon ziemlich hochentwickelten Kultur, auf die das Vorkommen des Handels selbst noch keineswegs schließen zu lassen braucht. Gelegentlichen Handel treiben auch primitive Völker, systematischen Handel nur wirkliche Kulturnationen, wenn auch die Höhe ihrer Kultur stets nur am Durchschnittsmaßstab ihres Zeitalters gemessen werden darf. Die *kriegerische* Berührung mit fremden Völkern beschränkte sich zunächst stets auf die Nachbarn, der *Handel* übersprang die Nachbarländer nach Möglichkeit und suchte zu Lande oder zu Wasser zum Ursprungslande begehrter Kostbarkeiten vorzudringen, sobald die gesteigerte Lebenshaltung und das Bedürfnis an bestimmten fremden Landesprodukten so groß geworden waren, daß die Unberechenbarkeiten eines völlig ungeregelten Zwischenhandels der Nachfrage keinesfalls mehr zu genügen vermochten.

Überall nun, wo höherstehende Völker auf abenteuerlichen Entdeckerfahrten zu gänzlich neuen, unbekannten Ländern und primitiven Völkern vordrangen, mit denen man noch nie eine direkte Berührung gehabt hatte, von denen man aber die Beschaffung wichtiger Handelsartikel erhoffen durfte, ergab sich eine sehr große Schwierigkeit für die Anbahnung eines freundschaftlichen oder auch nur friedlichen Verkehrs. Man mußte darauf gefaßt sein, als Feind betrachtet und behandelt zu werden und hatte daher alle Veranlassung, der persönlichen Berührung aus dem Wege zu gehen. Andererseits bestand in nahezu allen derartigen Fällen von vornherein natürlich die Unmöglichkeit, sich gegenseitig zu verständigen und die Fremden seiner friedlichen Gesinnung zu versichern, da die Sprache des andern Volkes gänzlich unbekannt war und blieb. Die sprachliche Verständigung ist ja wohl ziemlich überall durch die Sklaverei angebahnt worden, die als der eigentliche Schrittmacher jeglichen Dolmetscherwesens

zu betrachten ist. Gelegentlich geraubte Angehörige eines fremden Volkes waren wohl oder übel gezwungen, die Sprache ihrer Herren im Laufe der Jahre zu erlernen und mochten dann vorkommenden Falles für friedliche Unterhandlungen als Vermittler des Gedankenaustausches dienen. Die sonst so traurige Sitte der Sklavenhaltung hat in dieser einen Hinsicht ganz sicher eine hervorragende kulturelle Rolle gespielt und war eine der wichtigsten Vorstufen der internationalen Verständigung.

Hatte aber die jeweilige Handelsnation hier und da mit einem fremden, wilden und unkultivierten Volk zu tun, dessen Sprache man nicht verstand und das auch in zu großen Fernen wohnte, um einen gelegentlichen Sklavenraub zweckmäßig oder überhaupt durchführbar erscheinen zu lassen, so blieb dauernd jede Möglichkeit der mündlichen Verständigung ausgeschlossen. In solchen Fällen nun setzte regelmäßig eine der eigentümlichsten Handelssitten ein, die die Kulturgeschichte kennt, eine Sitte, die zunächst wie ein vereinzeltes, unbegreifliches Kuriosum berührt und die dennoch eine tiefe psychologische Berechtigung hatte, so daß es nicht Wunder nehmen kann, wenn sie fast überall auf Erden und in allen Zeiten von der Urzeit bis auf die Gegenwart bald hier, bald dort in unkultivierten, aber vom Handel aufgesuchten Ländern zu finden war. Es ist die Sitte des *„stummen Handels"*, die erst in verhältnismäßig jüngster Zeit von der ethnologischen und psychologischen Forschung als Gegenstand des Studiums beachtet worden ist, ohne daß bisher trotz gelegentlicher Ansätze dazu (*Kulischer*) der Versuch gemacht wurde, systematisch die Verbreitung der sonderbaren Gewohnheit und die Häufigkeit ihres Vorkommens festzustellen.

Auch die nachfolgende Untersuchnng beansprucht in keiner Weise, einen auch nur einigermaßen erschöpfenden Überblick über die geographische Verbreitung des stummen Handels zu geben, sondern sie will nur eine Vorstellung davon erwecken, wie zahlreiche Belege in alter und neuer Literatur sich finden lassen, und sie gestattet damit vielleicht einen logischen Rückschluß des Inhalts, daß auf einem gewissen Stande der Kulturhöhe das Vorkommen des stummen Handes geradezu als eine psychologische Notwendigkeit bezeichnet werden muß.

Die Art und Weise, wie der stumme Handel sich abzuspielen pflegt, beschreibt uns einer der ältesten bekannten Schriftsteller der Menschheit überhaupt, der alte große Grieche *Herodot*[1]), in geradezu typischer Weise:

„Die Karchedonier berichten aber auch, es gebe in Libyen ein Land und Menschen, die außerhalb der Säulen des Herkules wohnen; wenn sie zu diesen kämen und ihre Waren herausbrächten, so legten sie sie außerhalb der Brandung nieder, und zündeten ein Feuer an, während sie selbst sich auf die Schiffe zurückbegäben. Wenn nun die Bewohner den Rauch sähen, kämen sie ans Meer, stellten neben die Waren Gold und zögen sich dann wieder zurück. Dann gingen die Karchedonier abermals ans Land und besähen die Gaben; wenn sie glaubten, daß ihnen eine genügende Menge Gold für ihre Waren geboten würde, so nähmen sie sie und segelten davon, wenn sie aber nicht genüge, gingen sie wiederum auf ihre Schiffe, jene aber kämen abermals herbei und legten neues Gold zu dem bereits gebrachten, bis sie zufrieden seien. Keiner aber täte dem Andern Unrecht, denn die Einen berührten nicht das Gold, bis es dem Wert der Waren gleichkäme, die Andern aber die Waren nicht, bis jene das Gold genommen hätten."

Wie eine derartige absonderliche Art des Handelsverkehrs sich angebahnt und langsam entwickelt haben kann, das läßt sich bestenfalls nur vermuten; daß es unter den primitiven Bedingungen alter Zeit vielfach die einzig mögliche Art von Handelsverkehr sein konnte, leuchtet ohne weiteres ein. Was Herodot hier von der libyschen Küste außerhalb der Säulen des Herkules berichtet, also vom *nördlichen Westafrika*, finden wir denn auch in den verschiedensten Ländern und verschiedensten Zeitaltern in ganz genau gleicher Weise wieder, so daß man an eine getreue Kopie glauben könnte, wenn eine solche nicht nach Lage der Dinge absolut ausgeschlossen sein würde, so daß eben nur die Annahme einer inneren Notwendigkeit derartiger Kulturbilder für einen gewissen Stand der menschlichen Entwicklung übrig bleibt.

Mit der Schilderung des Herodot über westafrikanische Handelsbräuche vergleiche man zunächst, was viele Jahrhunderte später *Plinius*[1]) und *Pomponius Mela*[2]) über die Gewohnheiten europäischer Händler in *Ceylon* und im *Sererlande* jenseits des Emolischen Gebirges (mittlerer Himalaya) zu berichten wissen. Die Stelle bei Plinius ist zwar offenbar verderbt; aber der Sinn dessen, was vom stummen Handel mit den Serern, d. h. den Chinesen, berichtet wird, ist klar. Voraussichtlich soll der Text in der Übersetzung folgendermaßen lauten:

„Die Waren, die am andern Ufer des Flusses neben die Verkaufsgegenstände gelegt werden, werden von ihnen, wenn der Tausch ihnen zusagt, mitgenommen, wobei sie nicht anders handeln,als wenn ihr Entschluß aus berechtigter Abneigung gegen Luxus stets dadurch beeinflußt wird, daß er bedenkt, was er haben will, wodurch und weshalb."

Selbstverständlich kann sich ein solcher stummer Tauschhandel, bei dem Verkäufer und Käufer einander oft überhaupt nicht zu Gesicht bekommen, nur dort entwickeln, wo beide Teile Veranlassung haben, die persönliche Berührung zu meiden, wenn nicht Feindseligkeiten und

[1]) Herodot IV, 196.

[1]) Plinius, nat. hist. VI, 22.
[2]) Pomponius Mela, III, 7.

Räubereien heraufbeschworen werden sollen. Mit Recht sagt daher *Moritz Hoernes*[1]):

„Die Voraussetzung des stummen Handels ist eben gegenseitiges Mißtrauen und Vorherrschen des Fehdezustandes zwischen verschiedenen Volksstämmen,"

und treffend verallgemeinert *Kulischer*[2]) diese Bemerkung zu der grundsätzlich gültigen Kulturregel:

„Der Handel ist ursprünglich ein Verkehr von feindlich Gesinnten."

Nicht minder richtig ist die Bemerkung von *Waitz*[3]), daß der stumme Handel älter sei als das Gastrecht und gewissermaßen eine Vorstufe zu diesem bilde.

Daß diese Form des primitivsten Handelsverkehrs sich bis in unsere Tage erhalten und sogar noch immer recht weite Verbreitung hat, bestätigt eine Autorität, wie *Paul Ehrenreich* in einer Besprechung einer Arbeit von *Hamilton*[4]), wenn er vom stummen Handel sagt[5]), er sei

„bei vielen Naturvölkern in Südamerika, Afrika und Australien die *einzige* Form des Güteraustausches".

Darüber hinausgehend wird man aber rundweg behaupten dürfen, daß überall auf Erden, wo überhaupt Handelsgüter von Wert zu finden waren, zeitweilig auf einer gewissen Kulturstufe der stumme Tauschhandel eine Rolle gespielt hat. Es liegt in der Natur der Sache, daß die literarischen Zeugnisse hierfür nur in kleiner Zahl auf uns gekommen sein können, und dennoch sind sie mannigfaltig genug, um einen verallgemeinernden Rückschluß zu gestatten, wie er soeben versucht wurde. Dieser Meinung gibt übrigens bereits *Letourneau* Ausdruck, wenn er sagt:[6])

„Die ersten Handelsbeziehungen zwischen primitiven Volksstämmen spielten sich nur unter äußerstem Mißtrauen ab, und es scheint, daß die erste Form davon jener Handel durch Niederlegung von Waren war, wie ihn Herodot in einem lange Zeit als unglaubhaft betrachteten Beispiel beschreibt . . . Diese Art des Handels durch Niederlegung von Waren, des Tauschverkehrs, bei dem die Handeltreibenden einander nicht zu Gesicht bekommen, muß im Anfang der menschlichen Gemeinschaft *sehr verbreitet, vielleicht allgemein üblich* gewesen sein."

Als Beweis für das Vorkommen und die Verbreitung des stummen Handels pflegen die meisten Autoren immer nur auf die oben genannten drei Zeugnisse des Altertums, auf Herodot, Plinius, und Pomponius Mela zu verweisen. Die Literatur des Mittelalters und der beginnenden Neuzeit ist aber noch reicher an Belegen als die des Altertums. In geistvoller Weise hat *Max Förster* darauf hingewiesen, daß in der Wielandsage und in zahllosen anderen alten Schmiedesagen, die nach *E. H. Meyer*[1]) „über die halbe Erde" verbreitet sind, Belege dafür zu finden sind, wie sehr auch bei den *germanischen Völkern* dereinst der stumme Handel verbreitet gewesen sein muß:[2])

„Es handelt sich hierbei um eine ganze Gruppe von Überlieferungen, die alle an Schmiedesagen anknüpfen und die ‚Ausbesserung und Verfertigung hingelegter Geräte und Waffen der Menschen durch dämonische oder göttliche Schmiede' gegen gleichfalls deponiertes Entgelt, wobei beide Teile sich weder sehen noch in Berührung kommen, zum Mittelpunkt haben. Wie man sieht, haben wir bei diesen Schmiedesagen alle charakteristischen Merkmale des „stummen Handels" erfüllt, und ich wüßte nicht, wie man den Ursprung dieser Form des Verkehrs zwischen Menschen und Schmied-Dämonen einfacher und besser erklären könnte denn als Niederschlag jenes ehemaligen primitiven Kulturzustandes, des oben geschilderten Tauschverkehrs . . . Die Form des stummen Tauschverkehrs werden die Schmiedesagen einer Zeit verdanken, in der der Tausch von Metallwaren noch auf diesem Wege erfolgte. . . Speziell bei den Germanen wäre sehr wohl denkbar, daß zwar die Figur des Schmiededämons der Niederschlag der ersten Bekanntschaft mit dem Metallguß wäre, daß aber das stumme Eintauschmotiv noch in jene Zeit hinabreicht, wo die Germanen die Eisenkultur von den Kelten zu übernehmen begannen, also in die ersten Anfänge jener Kulturperiode, welche der Archäologe als La Tène-Zeit zu bezeichnen pflegt und für die Südgermanen etwa mit dem 4. Jahrhundert vor Christus anheben läßt.

Von direkten mittelalterlichen Zeugnissen über das Vorkommen des stummen Handels liegt uns als ältestes eine Notiz des Indienfahrers *Cosmas* aus dem 6. Jahrhundert vor, der vom Verkehr der in Axum wohnenden *Äthiopier* mit den Somalis Ähnliches zu berichten weiß:[3])

„Es gibt eine Weihrauch erzeugende Gegend im fernsten Äthiopien. . . In mehrjährigen Zwischenräumen sandte der König von Axum dorthin Leute, die Gold einhandeln sollten. Zahlreiche andre Händler schlossen sich ihnen an, so daß es an Zahl mehr als 500 Menschen waren. Sie bringen dorthin Rinder, Salz und Eisen. Sobald sie aber in jene Gegenden gekommen sind, schlagen sie an einem Ort ein Lager auf, bringen Dornbüsche herbei, errichten daraus eine große Hecke und bleiben darin; sie schlachten Rinder, hängen einige Stücke davon an die Dornen und bringen ebenso Salz und Eisen daran an. Dann kommen die Eingeborenen und bringen kleine Goldklumpen, die sie Tancharan nennen, und jeder legt 1 oder 2 oder 3 Häufchen davon auf das Rinderfleisch, das Salz oder Eisen, nach

[1]) Moritz Hoernes: „Die Urgeschichte des Menschen", S. 499.
[2]) Kulischer: „Der Handel auf primitiven Kulturstufen" in der „Ztschr. für Völkerspychologie und Sprachwissenschaft", Bd. X (1878), S. 378. Obiges Zitat auf S. 380.
[3]) Waitz: „Anthropologie der Naturvölker", Jena 1886. Bd. I. S. 11.
[4]) Grierson Hamilton: „The silent trade", Edinburgh 1903.
[5]) „Zeitschrift für Ethnologie", Bd. 37 (1905), S. 229.
[6]) Ch. Letourneau: „Une curieuse forme du commerce primitif" im „Bulletin de la Société d'Anthropologie", 1895, S. 267 f.

[1]) E. H. Meyer im „Anzeiger für das Altertum". XIII, 29.
[2]) Max Förster: „Stummer Handel und Wielandsage" im „Archiv für das Studium der neueren Sprachen und Literaturen". Bd. 119, S. 303 f. und 307.
[3]) Cosmas: „Typographia christiana", Ausgabe Heeren: „Politique et commerce des peuples de l'antiquité", Bd. 5, S. 47.

seinem Gefallen, und bleibt selber außerhalb stehen. Dann kommt der, dem der Stier gehörte, herbei und nimmt, wenn er mit dem Preise zufrieden ist, das Gold fort. Jener naht und nimmt sich das Fleisch oder Salz oder Eisen und geht davon. Auf solche Weise spielt sich dieser Handel ab, weil die Sprachen verschieden sind und es Dolmetscher fast gar nicht gibt."

Hochinteressant, als eine Bestätigung aus völlig anderer Quelle, ist auch das Zeugnis der mittelalterlichen arabischen Geographen über die Art und Weise des Pelzhandels im höchsten Norden. Der im 14. Jahrhundert lebende Abulfeda und sein Zeitgenosse Ibn Batuta, einer der weitestgereisten Männer aller Zeiten, berichten uns von dem stummen Handel im „Lande der Finsternis", im Pelzdorado *Wisu*, das wir uns 40 Tagereisen nördlich vom heutigen Kasan, im *nördlichsten Europa* oder in *Westsibirien* vorzustellen haben. *Abulfeda* erzählt:[1])

„Noch weiter im Norden (von den Russen) gibt es Völker, die Handel treiben, ohne die Reisenden zu sehen, mit denen sie handeln. Einer, der diese Gegenden besucht hat, berichtet, daß die Wohnsitze der Eingeborenen ans Nordmeer grenzen; er fügt hinzu, daß Karawanen, die in diese Länder kommen, zunächst ihre Ankunft ankündigen. Dann begeben sie sich zu dem für Kauf und Verkauf bestimmten Platz. Dort legt jeder Kaufmann seine Ware nieder nebst einem Zettel und begibt sich dann an seinen Lagerplatz zurück. Die Eingeborenen nähern sich, legen die Ware Felle von Wieseln, Füchsen, und anderen Pelzwaren hin und entfernen sich dann. Die Kaufleute kehren zurück, und diejenigen, die mit der ihnen als Tausch angebotenen Ware zufrieden sind, nehmen sie mit sich. Die, welche nicht zufrieden sind, lassen die Gegenstände unberührt, und die Verhandlungen dauern dann in gleicher Weise fort, bis beide Teile sich geeinigt haben."

Und *Ibn Batuta,* der selbst die Absicht hatte, dem Lande Wisu einen Besuch abzustatten, als seine zahllosen Reisen ihn nach Bulgar, der einst so mächtigen, unter dem 55. Breitengrad liegenden Wolga-Handelsstadt, geführt hatten, der dann aber der allzu großen Schwierigkeiten wegen den Plan aufgab, schildert den Handelsverkehr ganz ebenso und meldet dabei:[2])

„Ich verzichtete auf mein Vorhaben wegen der großen Schwierigkeit, die die Reise bot, und wegen des geringen Gewinnes, den sie versprach. Man reist nach dieser Gegend nur in kleinen Wagen, die von großen Hunden gezogen werden ... In dieser Wüste reisen nur reiche Kaufleute, jeder mit etwa hundert Wagen, die mit Mundvorrat, Getränken und Brennholz beladen sind, denn es finden sich in dieser Gegend weder Bäume noch Steine noch Wohnstätten ... Die Leute, die sich in jenes Land begeben, wissen nicht, ob die, denen sie ihre Waren verkaufen und von denen sie Waren einhandeln, Genien sind oder Menschen. Sie sehen niemals jemand."

Der Hinweis auf die „Genien" gestattet übrigens eine hochinteressante Parallele mit den gleichfalls unsichtbar bleibenden „dämonischen" Schmieden, welche in den oben (S. 109) erwähnten Sagen die gewünschten Metallarbeiten verrichteten.

Konnten somit die großen Araber über den stummen Handel des hohen Nordens nur auf Grund von Hörensagen berichten, so besitzen wir noch aus neuerer Zeit die Schilderung eines Augenzeugen. Im Bericht über seine erste Reise schildert *v. Kotzebue*[1]) die Handelssitte im Verkehr mit den Tschuktschen und Tschibockos, also mit Völkerschaften des *nördlichen Sibirien:*

„Der Fremde legt ... zuerst einige Waren ans Ufer und entfernt sich, der Tschibocke kommt, besieht die Sachen, legt dann so viele Felle daneben, als er ungefähr dafür geben will, und geht auch zurück; hierauf nähert sich der Fremde wieder, untersucht, was man ihm geboten, und nimmt, wenn er zufrieden ist, die Felle mit, indem seine Ware dableibt, oder läßt im entgegengesetzten Fall alles liegen, entfernt sich noch einmal und erwartet die Zulage des Käufers. So geht der ganze Handel stumm und wortlos vorüber."

Mit diesen Schilderungen aus den kältesten Ländern der Erde vergleiche man nun die neueren Beschreibungen des stummen Handels der Tropenwelt, wie sie uns am häufigsten aus dem nordwestlichen Afrika, besonders aus dem Nigergebiet, aus verschiedenen Jahrhunderten zur Verfügung stehen.

Heeren gibt im 18. Jahrhundert in seinem Werk „Ideen über die Politik, den Verkehr und den Handel" eine Beschreibung des stummen Handels im *Susgebiet,* ungefähr von derselben Gegend, auf die sich die schon von Herodot oben mitgeteilte, über 2000 Jahre ältere Beschreibung bezieht. Die Heerensche Schilderung ähnelt vor allem derjenigen Ibn Batutas in der merkwürdigsten Weise. Fast könnte man geneigt sein, an eine Abschrift zu glauben, wenn nicht einmal ein mittelalterlicher Araber über Verhältnisse im höchsten Norden Europas, das andere Mal ein deutscher Forscher des 18. Jahrhunderts über Zustände im westafrikanischen Wüstengebiet berichtete. *Heeren* schreibt nämlich:[2])

„Die Bewohner von Marokko schicken gemeiniglich einmal im Jahre eine Karawane nach den Grenzen von Guinea, nämlich Tombut, wohin sie Tabak, Salz sowie Rohwolle, als wollene Zeuge, seidene Stoffe und Leinwand von allerlei Art bringen und dafür Goldkörner, Neger und Straußfedern eintauschen. Diese Karawane soll einige hundert Kamele führen, wovon

[1]) Abulfedas „Geographie", Ausgabe von M. Reinaud, S. 284, Paris 1848.
[2]) Ibn Batuta, Ausgabe Defrémery und Sanguinetti. II, S. 399–401.

[1]) Otto v. Kotzebue: „Entdeckungsreise in die Südsee und nach der Beringstraße zur Erforschung einer nordöstlichen Durchfahrt". Bd. I, S. 150, Weimar 1821.
[2]) Arn. Herm. Ludw. Heeren: „Ideen über die Politik, den Verkehr und den Handel", Bd. I, S. 138, Göttingen 1793.

ein großer Teil nichts als Wasser trägt, weil auf jener Seite von Sus in 20 Tagen kein Wasser gefunden werden soll. Man erzählt, daß die Mauren sich nicht in das Land der Neger hineinbegeben, sondern bis zu einem gewissen Ort an den Grenzen kommen, wo ein jeder seine Waren vorzeigt und vertauscht, ohne fast den Mund dabei zu öffnen."

Jannequin, der im Jahre 1648 am Senegal und Niger reiste, tut des dortigen stummen Handels ebenfalls Erwähnung[1]). *Waitz* schildert dann diesen stummen Handel am Niger folgendermaßen[2]):

„Gerade am Niger ist es, wo man die ursprünglichste Art des Tauschhandels gefunden hat, die es überhaupt gibt. Der Verkäufer legt seine Ware an einer bestimmten Stelle am Boden nieder und zieht sich zurück, darauf erscheint ein Andrer und legt neben jene, was er für sie geben zu können glaubt, und zieht sich dann ebenfalls zurück, um abzuwarten, ob sein Angebot angenommen und abgeholt wird oder nicht, in welchem letzteren Falle er sich dann entweder entschließt, noch etwas zuzulegen, oder das Seinige wieder zurücknimmt."

Man wird zugeben, daß die Ähnlichkeit der Schilderungen aus den arktischen Regionen mit denjenigen aus der Tropenwelt geradezu verblüffend groß ist! — Wenn übrigens Waitz, ebenso wie Ibn Batuta in seiner Beschreibung des stummen Handels im hohen Norden, betont, daß gelegentlich der eingeborene Käufer den Handel abbricht, wenn ihm zu viel gefordert zu werden scheint, so belehrt uns das ebenfalls aufs Nigergebiet bezügliche Reise-Tagebuch von *Lander*, daß auch am Niger, wenn man glaubt, nicht handelseins werden zu können, gelegentlich die stumme Erörterung aufhört. Dies Landersche Tagebuch ist übrigens deshalb besonders interessant, weil es uns gewissermaßen das auf die ursprünglichen Formen des stummen Handels folgende Stadium veranschaulicht: Käufer und Verkäufer treten sich von Angesicht zu Angesicht gegenüber, bleiben aber stumm, zweifellos aus Unfähigkeit, sich einander durch Sprechen verständlich zu machen.

Landers Schilderung bezieht sich bereits aufs Jahr 1830 und ist überaus lehrreich, weil sie beschreibt, wie Lander mit seinen Leuten am Niger Yamswurzeln als Nahrungsmittel einzuhandeln gezwungen war[3]):

„Nachdem alle am Ufer waren, ließ das alte Weib die Yams in einer Linie vor unsern Leuten ausbreiten, jeden Bund allein und abgesondert; die Verkäufer wurden beauftragt, sich in einige Entfernung zurückzuziehen, und gehorchten ohne Weigerung. Der Käufer besichtigte nun die Bündel, und wenn er eines, das ihm gefiel, weil es die wohlschmeckendsten Yams enthielt, ausgesucht hatte, so legte er den ihm billig dünkenden Preis dafür hin, der aus Tuchen, Flintensteinen und dergleichen bestand. Die alte Dame hatte die ganze Zeit über den Blick darauf gerichtet; war ihrer Ansicht nach der Preis hinreichend, so nahm sie das Tuch und gab es dem Eigentümer des Bundes, wogegen der Käufer seine Yams wegnahm. War im Gegenteil das Tuch, oder was der Käufer sonst geboten hatte, der alten Frau nicht hinreichend, so ließ sie es einige Zeit liegen, damit er Gelegenheit hatte, etwas zuzulegen, und tat er das nicht, so wurde der Verkäufer von ihr angewiesen, die Yams fortzunehmen und aus dem Wege zu schaffen, indem sie das dafür Gebotene ebenfalls aufzuheben gestattete. Dies ging alles seinen Gang, ohne daß beide Teile ein Wort miteinander sprachen."

Entweder entstand diese Art zu handeln aus Furcht vor Zank und Streit oder weil man nicht die Sprache kannte, was sich aber schwerlich vermuten läßt."

Auch diese Art des modifizierten stummen Handels steht nicht vereinzelt da, und es ist ja auch psychologisch durchaus begreiflich, daß eine Fortbildung der primitivsten Form des Tauschgeschäftes zunächst mindestens zu einer persönlichen Berührung der handelnden Teile führen mußte, bevor eine Entwicklung zu höheren Formen möglich war. Aus dem anfangs stummen und blinden wird erst ein stummer und sehender Handel, aus diesem wieder die uns geläufige Form des Handels mit Rede und Gegenrede, bis in unseren Tagen der Großhandel mit seiner steigenden Bevorzugung des schriftlichen Verkehrs wieder häufiger zur stummen Verständigung zurückkehrt.

Die von Lander beschriebene Form des Handelsverkehrs, die gegenüber den ersten Anfängen sicher einen Fortschritt darstellt und eine Systematisierung erkennen läßt, begegnet uns schon im 17. Jahrhundert in einer asiatischen Reise-Beschreibung des Chevalier *Chardin*. Dieser unterrichtet uns[1]) über Wahrnehmungen, die er 1672 im Handelsverkehr zwischen Türken und *Tscherkessen* machte:

„Der Handel spielt sich in folgender Weise ab. Der Kahn des Schiffes kommt ganz nahe ans Ufer. Die Insassen sind gut bewaffnet. Den Zutritt zu dem Ort, wo die Barke gelandet ist, gestatten sie nur, wenn eine der ihrigen ähnliche Anzahl von Tscherkessen erscheint. Wenn sie eine größere Anzahl kommen sehen, ziehen sie sich aufs Meer zurück. Sobald sie zusammengetroffen sind, zeigen sie sich ihre Waren, die sie auszutauschen haben. Sie werden handelseins und tauschen. Währenddessen muß man immer sehr auf der Hut sein, denn die Tscherkessen sind die Treulosigkeit und Falschheit selber. Es ist ihnen unmöglich, eine Gelegenheit zum Diebstahl zu finden, ohne sie zu benutzen."

[1]) Claude Jannequin: „Voyage de Lybie royaume du Sénégal, le long du Niger, S. 41—43.
[2]) Waitz: „Anthropologie der Naturvölker", Bd. II, S. 102.
[3]) Richard Lander: „Journal of an expedition to explore the course and termination of the Niger", Bd. III, S. 180.

[1]) Chevalier Chardin: „Journal du voyage en Perse et aux Indes orientalis", S. 97, Amsterdam 1686.

Schilderungen des stummen Handels liegen uns aus dem Bereich der alten Welt noch vor von *J. Smith*[1]) über *Fernando Po*, von *Sachot*[2]) über *Ceylon*, wo bereits zur Zeit des Plinius, wie wir hörten, der stumme Handel üblich war und vom Abbé *Gravier*[3]) über den Handel der *Chinesen* mit wilden Völkerschaften. — Auch in der Neuen Welt bildete sich die gleiche Form primitiven Handelsverkehrs aus. Kein Geringerer als *Alexander v. Humboldt* bestätigt uns dies, wenn er über den Verkehr der Spanier mit den Indianern von *Neu-Mexiko* erzählt[4]):

„Wenn sie mit den Weißen handeln, so geschieht dies oft, ohne daß man einander selbst zu Gesicht bekommt, und nach Grundsätzen, wovon man noch bei mehreren Völkern von Afrika Spuren findet. Auf ihren Zügen nordwärts gegen den Bolzon de Mapimi pflanzen die Wilden längs dem Wege, der von Chihuahua nach Santa Fé führt, kleine Kreuze auf, an die sie eine lederne Tasche mit Hirschfleisch hängen. Am Fuße des Kreuzes ist eine Büffelhaut ausgebreitet. Durch diese Zeichen deutet der Indianer an, daß er mit denen, welche das Kreuz anbeten, einen Tauschhandel eingehen will, und bietet dem christlichen Reisenden eine Haut an, um Eßwaren zu erhalten, deren Quantität er nicht bestimmt. Die Soldaten in den Presidios verstehen diese Hieroglyphen-Sprache der Indianer, nehmen die Büffelhaut, und legen dafür etwas gesalzenes Fleisch an den Fuß des Kreuzes. Diese Art von Handel verrät doch ein außerordentliches Gemisch von Zutrauen und Mißtrauen!"

Im übrigen belehrt uns *Ehrenreichs* oben mitgeteilte Äußerung, daß sowohl in Südamerika wie in Australien der stumme Handel noch gegenwärtig weite Verbreitung haben muß, daß also eine Sitte, die in der alten Welt zeitweilig überall Verbreitung gehabt zu haben scheint, auch in der neuen Welt gleich hohe Bedeutung gehabt haben muß.

Wie aus dem Zeitalter des stummen Handels die Vorbedingungen herauswuchsen, die schließlich die vollkommeneren Formen des Handelsverkehrs möglich machten, das lehrt uns eine Notiz bei Lubbock, in der wir gewissermaßen das dritte Stadium des Handelsverkehrs vor uns sehen, einen Zustand, der mit Notwendigkeit aus dem von Lander und Chardin beschriebenen zweiten Stadium organisch herauswachsen mußte. *Lubbock* sagt nämlich[5]):

„In alter Zeit war es üblich, zur Vermeidung von Streitigkeiten eine Strecke neutralen Gebietes zwischen den Besitzungen der verschiedenen Völker zu lassen. . . . Solche nicht angebauten Bezirke dienten als Weideplätze und bildeten eine Versammlungsstätte der Kaufleute."

[1]) Nach Waitz, a. a. O. S., 103.
[2]) O. Sachot: „Ile de Ceylan."
[3]) Gravier: „Description générale de la Chine", Bd. I, S. 133.
[4]) A. v. Humboldt: „Versuche über den politischen Zustand des Königreichs Neu-Spanien", Tübingen 1809. Buch III, Kap. 8, S. 215.
[5]) John Lubbock: „The origin of civilization" S. 253 f.

Auch diese neutralen Freistätten des Handels scheinen zeitweilig überall auf Erden bekannt gewesen zu sein; sie sind uns von Negern[1]), von Indianern[2]) und von Chilenen[3]) bekannt, und die Messen des Mittelalters mit ihren den Kriegszustand aufhebenden Bestimmungen, die vielfach so eigenartigen Vorschriften, die das Handeltreiben von Fremden in manchen mittelalterlichen Städten regelten, z. B. in Nowgorod, in Jumne und anderswo, die fremden Niederlassungen und Faktoreien, die uns vor allem im späten Mittelalter so vielfach begegnen, sie sind direkte Fortentwicklungen der frühesten Handelsformen, sie lassen immer noch das Kompromiß zwischen kriegerisch-feindlichem Gegensatz und friedlichem Handelsbedürfnis erkennen. Das letztere hat allmählich mehr und mehr die Oberhand erlangt und die Beziehungen der Nationen zueinander geregelt. Der Handel und der durch ihn notwendig gemachte Verkehr, sie sind die Grundpfeiler gewesen, auf denen das stolze Gebäude menschlicher Kultur erst errichtet werden konnte, und das Fundament dieses Gebäudes, der allererste Grundstein, der feindlichen Haß und die Äußerung des ursprünglich rücksichtslosen Kampfes ums Dasein in menschliche Gesittung umzuwandeln begann, war eben der stumme Handel, dessen kulturhistorische Bedeutung die vorstehenden Zeilen einigermaßen klargemacht haben dürften.

[1]) Bastian: RV. 69, Anm. 63.
[2]) Gust. Klemm: „Allgemeine Kulturgeschichte der Menschheit", Bd. II, S. 133. Leipzig 1844.
[3]) Eduard Pöppig: „Reise in Chile, Peru und auf dem Amazonenstrom, Bd. I, S. 577. Leipzig 1835.

Bibliographie

(Besprechung vorbehalten)

Charmatz, Rich.: GESCHICHTE DER AUSWÄRTIGEN POLITIK ÖSTERREICHS IM 19. JAHRH. 2. Tl. (Aus Natur u. Geisteswelt 375. Bdchn.) (VI, 136 S.) Kl. 8°. Leipzig, B. G. Teubner 1914. Geb. M 1.25.

Hövermann, Otto: KIAUTSCHOU. VERWALTUNG UND GERICHTSBARKEIT. (Abhandlungen aus dem Staats-Verwaltungs- u. Völkerrecht. Hrg. v. Ph. Zorn u. F. Stier-Somlo. XIII. 2.) (XIV, 118 S.) Gr. 8°. Tübingen, J. C. B. Mohr 1914. M 4.—; Subskr.-Pr. M 3.40.

Kjellén, R.: DIE GROSSMÄCHTE DER GEGENWART. M 2.40, 8°, 208 S. B. G. Teubner, Leipzig 1914. Österreich-Ungarn — Italien — Frankreich — Deutschland, — England — Ver. Staaten — Rußland — Japan — Schlußfolgerungen.

Rohrbach, Paul: DIE DEUTSCHEN KOLONIEN. Ein Bilderbuch aller deutschen Kolonien mit 168 photogr. Aufn., Karten u. Text. Hrg. mit Unterstützg. der deutschen Kolonialgesellschaft. (48 u. 98 S.) Lex.-8°. Dachau, Der Gelbe Verlag 1914. M 1.90.

Wegener, Georg: DER PANAMA-KANAL. Seine Geschichte, seine technische Herstellung, seine künftige Bedeutung. (Volkswirtschaftl. Zeitfragen, Nr. 282.) (36 S.) Gr. 8°. Berlin, L. Simion Nf. 1914. M 1.—

Wislicenus, Walt. F.: DER KALENDER IN GEMEINVERST. DARSTELLG. 2. unveränd. Aufl. (Aus Natur u. Geisteswelt. 69. Bdchn.) (118 S.) 8°. Leipzig, B. G. Teubner 1914. Geb. M 1.25.

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 8 NOVEMBER 1914

Die deutsche Schiffahrt mit und in Südamerika

Von Christian Grotewold, Berlin-Steglitz

EIN Güterverkehr zwischen zwei Wirtschaftsgebieten hat zur Voraussetzung, daß die beiderseits hervorgebrachten Erzeugnisse derartige Verschiedenheiten aufweisen, daß sie einen Austausch ermöglichen. Dann wird sich auch alsbald der Personenverkehr als Folge so entstandener Handelsbeziehungen entwickeln. Besonders aber wird letzterer zu größerer Entfaltung gelangen können, wenn eines der beiden Wirtschaftsgebiete einen Bevölkerungsüberschuß, das andere aber große Flächen unbesiedelten Landes zur Verfügung stellt. Solche Beziehungen werden weiter das Bedürfnis eines regen Nachrichtenaustausches wachrufen, und somit wird sich auch ein immer lebhafter werdender Post- und Telegraphenverkehr zwischen den beiden Ländern herausbilden. Sind die in Rede stehenden Wirtschaftsgebiete durch das *Meer* voneinander getrennt, so muß sich der Verkehr naturgemäß zu Schiff abspielen. Erfahrungsgemäß geschieht das vorwiegend unter der Flagge des kulturell und wirtschaftlich höher entwickelten der beiden Gebiete, da die kapitalistische und geistige Übermacht, die auf einer Seite vorhanden zu sein pflegt, den Wettbewerb des anderen Teiles gerade in der Schiffahrt nur schwer oder gar nicht aufkommen läßt.

Die hier kurz angedeuteten Verhältnisse treffen im hohen Maße zu für die Beziehungen Deutschlands zu Südamerika. Seiner Stellung im Welthandel und der Weltschiffahrt im allgemeinen entsprechend, nimmt Deutschland im Überseeverkehr der südamerikanischen Staaten durchweg die zweite Stelle ein, indem es hier, wie in der allgemeinen Statistik, unmittelbar auf England folgt, von dem es freilich durch einen recht großen Zwischenraum getrennt ist. Daß es der deutschen Schiffahrt nicht möglich war, gerade im südamerikanischen Verkehr diesen Vorsprung Englands zu überwinden, erklärt sich nicht allein aus der allgemeinen Übermacht der englischen Schiffahrt, sondern im besonderen noch daraus, daß England der Lieferant ist für die von den meisten Ländern Südamerikas so dringend benötigte Kohle, und daß England ferner durch seine Gesetzgebung nicht wie Deutschland gehindert war, wichtige Erzeugnisse der südamerikanischen Landwirtschaft einzuführen. Hierher gehörte vor allem Gefrierfleisch, das aus den La Plataländern und neuerdings auch aus Venezuela in gewaltigen Mengen zur Ausfuhr kommt. Hinzu kam ferner, daß England schon in den Zeiten, als die südamerikanischen Länder noch durch die spanische Gesetzgebung für den Besuch europäischer Schiffe gesperrt waren, es verstanden hatte, zunächst auf dem Wege des Schleichhandels und später gestützt auf besondere Vertragsbegünstigungen seiner Flagge den Zugang zu vielen spanischen Häfen (z. B. Buenos Aires) zu öffnen und sich so einen Vorsprung zu sichern. Die Unterstützung, die die südamerikanischen Staaten (nachdem Versuche Englands, dort selbst festen Fuß zu fassen, gescheitert waren) später in ihren Befreiungskämpfen durch die Engländer erhielten, vor allem aber die Bereitwilligkeit, mit der England dem niemals ruhenden Geldbedürfnis jener Länder durch bereitwillige Gewährung von Anleihen Erfüllung gewährte, befestigten in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts die Vormachtstellung Englands in Südamerikas Handel weiter. Ganz besonders aber wußte sich John Bull seinen Platz im Wirtschaftsleben Südamerikas durch den Bau von Bahnen zu sichern, und namentlich in den La Platastaaten, in denen das Eisenbahnwesen sich schon recht gut entwickelt hat, ist englisches Kapital in außerordentlich starkem Maße in Eisenbahnen angelegt.

Auch die Entwicklung der letzten Jahre, die zwar ein deutliches Vordringen des deutschen Handelseinflusses mit sich brachte, hat an Englands Übergewicht in Südamerika noch nicht

allzu viel geändert. Verhältnismäßig am günstigsten stellt sich das Verhältnis der deutschen Flagge zur englischen in den Häfen Chiles, weil an den hier erfolgenden Salpeterverschiffungen Deutschland besonders stark beteiligt ist.

Da nun Südamerika von allen Ländern der Erde wohl die großartigsten Binnenwasserstraßen aufzuweisen hat, die infolge des geographischen Aufbaues des Landes mit seinen ungeheuren Ebenen der Schiffahrt nur wenig Hindernisse entgegenstellen, so konnte sich in den Amazonen- und La Platagebieten eine ausgedehnte Binnenschiffahrt entwickeln, die gleichfalls ausländischem Kapital Gelegenheit zur Betätigung bot. Zwar fordern strenge Gesetze der am meisten beteiligten südamerikanischen Staaten über Begünstigung der eigenen Flagge im Binnenverkehr, daß die Flußschiffahrt unter den eigenen Flaggen der Uferstaaten ausgeübt werden muß, doch hindert das nicht, daß das englische Kapital es verstanden hat, sich unter geschickter Anpassung an diese Formen auch hier eine überwiegende Vormachtsstellung zu sichern, während deutsche Unternehmungen nur mit großen Zwischenräumen zu folgen vermögen. Für jemanden, der sich mit der leider für die Vergangenheit und Gegenwart (ob auch für die Zukunft?) feststehenden Tatsache eines Übergewichts Englands nicht ohne weiteres zufrieden geben mag, ist das im Vorstehenden kurz umrissene Bild gewiß nicht erfreulich. Immerhin zeigt aber die neuere Entwicklung, daß für deutsches Kapital und deutsche Intelligenz noch keineswegs die Hoffnung aufgegeben zu werden braucht, den Engländern auf dem Gebiete der Schiffahrt mit Südamerika ihren Vorsprung zum guten Teil abzunehmen. Erreicht war dies bislang in einer Beziehung, und zwar in der Passagierbeförderung. Hier stand bis zum Kriegsausbruch die Hamburg-Amerika-Linie unbestreitbar an erster Stelle.

Doch wenden wir uns nach diesem einleitenden Überblick über die allgemeinen Verhältnisse nunmehr zu einer Darstellung von Einzelheiten, die natürlich nur für die Zeit bis zum 1. August 1914 Gültigkeit beansprucht. Von regelmäßigen deutschen Dampferlinien, die mit Südamerika Verkehr unterhielten, sind zu nennen: die Hamburg-Amerika-Linie, die Hamburg-Südamerika-Linie, die „Kosmos-Linie" in *Hamburg,* der Norddeutsche Lloyd, die Dampfschiffahrts-Gesellschaft „Hansa" und die Roland-Linie in *Bremen.* Von diesen Gesellschaften bearbeiten die Hamburg-Amerika-Linie, die Hamburg-Südamerika-Linie sowie Lloyd und Hansa die atlantischen Gebiete, und zwar Brasilien und die La Plataländer, die Kosmos- und Roland-Linie dagegen vorwiegend die pazifischen Gebiete, namentlich Chile. In der Trampschiffahrt steht wie überall in der Welt die englische Flagge der deutschen, die diesen Zweig weniger betreibt als die Linienschiffahrt, besonders weit voran. Ein Übergewicht dürfte dagegen die deutsche Segelschiffahrt nach der Westküste Südamerikas (namentlich den chilenischen Salpeterhäfen) beanspruchen, und zwar ist es hier namentlich die Hamburger Firma Laeiß, die durch den Bau von großen und schnellfahrenden Segelschiffen sich einen Weltruhm erworben hat, zumal ihre Schiffe es verstanden, die Höchstleistungen im Schnellsegeln zu erreichen.

Die Schiffahrt mit den einzelnen Ländern ist in ihrer Eigenart naturgemäß bedingt durch die diesen eigentümlichen klimatischen und geographischen Verhältnisse, von denen die Gütererzeugung und die wirtschaftliche Entwicklung abhängen. Die Länder an der Nordküste Südamerikas, von denen für den deutschen Handel besonders Kolumbien und Venezuela von Wichtigkeit sind, erzeugen für die Ausfuhr in erster Linie Kaffee, ferner Kakao, Häute und Tabak, vorwiegend also ziemlich hochwertige Waren, die weniger für ganze Ladungen als für Stückgut in Frage kommen. — Der Personenverkehr mit diesen Ländern beschränkt sich fast ganz auf einen solchen, der mit dem Handel im unmittelbaren Zusammenhang steht. Von einer Einwanderung aus Europa ist kaum die Rede. Unter diesen Umständen ist das Gegebene ein mit mittelgroßen Schiffen, die gleichzeitig Fracht, Passagiere und Post fahren, betriebener Verkehr, wie ihn die Hamburg-Amerika-Linie seit Jahren unterhält. Sie fertigte etwa viermal im Monat Schiffe ab, die die wichtigeren Hafenorte in Kolumbien und Venezuela sowie auf dem zentralamerikanischen Festland und den Antillen berührten. Außerdem unterhielt sie mit ihrem sogenannten „Atlasdienst" eine Verbindung zwischen den genannten Gebieten mit Nordamerika. Zu den schon erwähnten Ausfuhrartikeln dieser Länder ist neuerdings ein weiterer getreten, der in steigendem Maße auch nach Deutschland Absatz findet. Es sind dies die Bananen, deren Anbau namentlich in Columbien auch von deutschen Unternehmungen gefördert wird. Indessen hat sich bislang als unmöglich erwiesen, sich hierin von der United Fruit Comp., dem bekannten Fruchttrust der Vereinigten Staaten, unabhängig zu machen, während andererseits der Verbrauch Deutschlands noch nicht stark genug ist, um einen regelmäßigen direkten Versand von Bananen nach deutschen Häfen wirtschaftlich erscheinen zu lassen. Bekanntlich müssen Bananen in besonders dazu gebauten, mit Kühleinrichtungen versehenen Schiffen befördert werden, damit nicht unterwegs vorzeitige Reife der Früchte eintritt. Die Früchte werden heute durchweg nach England verladen und von dort auf die kontinentalen Häfen verteilt*). Versuche direkter Bananenverschiffungen nach Deutschland sind zwar von der Hapag gemacht, jedoch bislang ohne rechten Erfolg. Nur kanarische Bananen,

*) Im Jahre 1910 hatte Schreiber dieses Gelegenheit, auf solchem englischen Bananendampfer eine Reise nach Kolumbien zu unternehmen.

die der kurzen Entfernung wegen auch in ungekühlten Schiffen verladen werden können, kamen direkt zum Versand an Bord deutscher Dampfer.

Der früher ziemlich lebhafte Verkehr deutscher Segelschiffe nach diesen Gewässern hat fast ganz aufgehört und spielt heute keine irgendwie in Betracht kommende Rolle mehr, obschon für den Lokalverkehr innerhalb des Antillenmeeres noch vielfach kleinere Segelschoner Verwendung finden.

Die Hauptverkehrsader Kolumbiens, der Magdalenenstrom, ist an seiner Mündung durch Barren gesperrt, so daß größere Schiffe nicht in ihn einfahren können. Da es dem Lande aber noch fast gänzlich an Eisenbahnen fehlt, ist die Flußschiffahrt auf diesem Strom von um so größerer Wichtigkeit. Sie wird mit flachgehenden Hinterraddampfern unter kolumbischer Flagge, aber wohl vorwiegend mit englischem Kapital, betrieben. Dabei ist jedoch zu bemerken, daß der deutsche Handel, namentlich was die Ausfuhr kolumbischer Erzeugnisse betrifft, dem englischen nicht allzu viel nachgibt.

Lebhafter als die eben erwähnten sind die Beziehungen, die uns mit Kolumbiens östlichem Nachbarstaat, mit Venezuela, verbinden. Dieser Staat nimmt insofern eine Ausnahmestellung ein, als hier schon deutsches Kapital auch am Eisenbahnwesen hervorragend beteiligt ist. Der wichtigste Strom des Landes, der *Orinoco,* ist bis auf weite Strecken für die Seeschiffahrt zugänglich, so daß die Erschließung Venezuelas sich verhältnismäßig leichter gestaltet als die Columbiens. Im übrigen liegen die Verhältnisse, wie schon angedeutet, hier ganz ähnlich. — Mit dem bekanntlich zwischen England, Holland und Frankreich geteilten Guayana unterhält Deutschland nur wenige Handelsbeziehungen. Die Häfen dieses Landes werden daher von regelmäßigen deutschen Linien auch nicht berührt.

Wesentlich anders steht es in Brasilien, das für den deutschen Handel schon heute eine sehr wichtige und immer noch steigende Bedeutung besitzt; ist doch Brasilien der Hauptlieferant für zwei unserer wichtigsten Genußmittel, für Kaffee und Tabak in den am meisten gebrauchten Sorten. Die Hauptverschiffungshäfen sind für Tabak Bahia und für Kaffee Santos.

An anderen wichtigen Produkten liefert uns Brasilien Kautschuk, der über Manaos und Para zum Versand gelangt, Kakao, dessen Verladungen wohl in der Hauptsache über Bahia erfolgen, und Baumwolle, die vorwiegend von Pernambuco aus zur Verschiffung kommt. Der noch nicht genügend bekannte, aber wahrscheinlich ungeheuer große Reichtum Brasiliens an Mineralien wird zweifellos der Schiffahrt in Zukunft noch recht bedeutende Mengen an Frachten zuführen. Auch der Passagierverkehr nach Brasilien von Deutschland aus ist ziemlich lebhaft, wennschon er nicht den Charakter einer Auswanderung trägt. Von einer deutschen Auswanderung großen Stils kann seit Erlaß des sogenannten von der Heydtschen Reskriptes, das die früher recht lebhafte Wanderung preußischer Untertanen nach Brasilien verbot, nicht mehr die Rede sein. Die unbestritten erste Stelle im Verkehr mit Brasilien von Deutschland aus nimmt die Hamburg-Amerika-Linie mit ihrer Schwester, der Hamburg-Südamerika-Linie, ein, die mehrere Linien unterhalten. Von diesen geht eine, die ihrer Einrichtung nach namentlich den Kautschuktransporten dient, nach Pará und den Amazonenstrom aufwärts bis Manaos. Andere Linien berühren Rio de Janeiro, Santos und gehen bis Argentinien. Für die La Plata-Länder ist die Schiffahrt mit Europa als Vermittlerin ihrer Ausfuhr von Getreide und Viehzuchterzeugnissen von besonderer Bedeutung. Die Fleischbeförderung in Kühldampfern ist hier nahezu als Monopol in englischen Händen, ebenso die Einfuhr von Kohlen, und damit wird, wie schon angedeutet, auch für die Ausfuhr von Getreide das Schwergewicht zugunsten der englischen Flagge verschoben, die die entlöschten Kohlendampfer zur Verfügung für Rückladung hat.

Der Verkehr mit Chile wird beherrscht durch die Salpeterausfuhr dieses Landes, die bislang, auch Segelschiffe beschäftigte. Unser starker Verbrauch an diesem Düngemittel ist der deutschen Schiffahrt zugute gekommen. Unser Verkehr mit Peru und Ekuador ist leider noch recht unentwickelt, aber aussichtsreich. Eine Auswanderung aus Deutschland gab es seit langem nur in bescheidenem Maße nach Argentinien. In größerem Maße beförderten deutsche Dampfer Auswanderer osteuropäischer und spanischer Nationalität. Hauptsache blieb für ihren Personenverkehr die Beförderung von Kajütpassagieren.

Der Hauptanteil am Passagierverkehr zwischen Deutschland und Südamerika wurde bewirkt durch die gemeinsam zwischen der Hamburg-Amerika- und der Hamburg-Südamerika-Linie betriebenen Schnelldampferverbindungen, die über Süd-Brasilien nach den La Plata-Häfen als ihren Endpunkten führten. Diese Linien liefen in Europa Boulogne, Southampton und spanische Häfen sowie Lissabon an, in Südamerika Rio de Janeiro, Montevideo und Buenos Aires. Bei einer Überfahrtszeit von etwa 20 Tagen stellten sie die schnellste Verbindung zwischen Nord- und Mitteleuropa mit Südamerika dar. Von der Hamburg-Amerika-Linie werden zu diesem Dienst Dampfer gestellt, die meist die Namen deutscher Fürstlichkeiten führen, während die Hamburg-Südamerika-Linie dafür ihre bekannten Kap-Dampfer, die die Namen der in der Geographie oder Geschichte bekannter gewordenen Kaps tragen, hat bauen lassen. Diese Schiffe stellen zwar nicht einen so ausgesprochenen Schnelldampfertyp dar wie die in der nordamerikanischen Fahrt Verwendung findenden Schnelldampfer, da sie immerhin auf den La-

dungsverkehr nicht ganz verzichten können. Sie erfreuen sich aber infolge ihrer prächtigen Einrichtungen besonders bei dem reichen südamerikanischen Publikum der größten Beliebtheit und sind in den für die Reise vorwiegend in Betracht kommenden Monaten immer lange im voraus für Hin- und Rückfahrt belegt. — Von Bremen aus werden die Häfen der südamerikanischen Ostküste besucht von Dampfern des Norddeutschen Lloyd und der Dampfschifffahrtsgesellschaft „Hansa", welch letztere übrigens nach Bedarf ihre Schiffe auch nach und von Hamburg gehen läßt. Der Lloyd unterhält eine Brasil-Linie vorwiegend für Frachtverkehr mit Einrichtungen für nur wenige Passagiere, eine ähnliche La Plata-Linie*) und neuerdings eine Passagierdampfer-Linie mit den modern eingerichteten Dampfern der Sierra-Klasse, die Rio de Janeiro, Montevideo und Buenos Aires anlaufen. Die „Hansa" fährt nur Fracht und etwas Post. Sie läßt die Dampfer ihrer La Plata-Linie bis nach Rosario hinaufgehen, wie es übrigens auch Hamburger Schiffe tun.

Den Verkehr mit dem Süden der argentinischen Republik bedienten Schiffe der Hamburg-Südamerika-Linie, die nach Bahia Blanka gingen. Dort und in Buenos Aires fanden sie Anschluß an Küstendampfer, die zwar der Hamburg-Südamerikanischen Gesellschaft unterstehen, aber, um dem argentinischen Küstenfahrtgesetz zu genügen, die dortige Flagge führen müssen. Als Reeder erscheinen daher die argentinischen Agenten der deutschen Gesellschaft.

Die Flußschiffahrt auf dem Paraná und Uruguay bildet ein Monopol der großen argentinisch-englischen Firma Mihanovich (Compañia nacional de navegación), die über einen Schiffspark von etwa 300 Dampfern und Leichtern verfügt, unter ersteren ganz vorzügliche Passagierdampfer, die dem Post- und Personenverkehr nach Paraguay und zwischen Buenos Aires und Montevideo dienen. Auf diesem Gebiet nimmt die Firma eine fast vollkommene Monopolstellung ein. In der Frachtfahrt wird ihr neuerdings von der mit deutschem Kapital, aber unter uruguayscher Flagge arbeitenden Gesellschaft „Teutonia" in Montevideo ein beginnender Wettbewerb gemacht. Diese hat auf dem Paraná einen Frachtschiffahrtsverkehr mit Dampfern und Motorfahrzeugen eingerichtet. Wenn das Unternehmen in Rücksicht auf die südamerikanische Gesetzgebung auch nicht in der Lage ist, die deutsche Flagge zu führen, so ist es doch als ein erfreulicher Versuch lebhaft zu begrüßen, wenigstens deutschem Kapital einen Platz in der sehr gewinnbringenden südamerikanischen Binnenschiffahrt zu sichern.

Mangels einer ausreichenden Statistik in den meisten südamerikanischen Häfen ist es nun sehr schwer, einen zusammenfassenden Überblick zu geben über den zahlenmäßigen Anteil, den die deutsche Flagge an dem Gesamtverkehr der dortigen Häfen hat. Die meisten vorliegenden Angaben sind älteren Datums. Immerhin mögen hier einige wichtigere Ziffern folgen:

Der Gesamtverkehr Brasiliens einschließlich der Küstenfrachtfahrt stellte sich im Jahre 1909 auf 38829823 Registertons, davon entfielen auf die Landesflagge 13712303 = 35,5 %, auf die britische 12488975 = 32,4 %, an dritter Stelle stand die deutsche mit 5252595 = 13,6 %.

Diese Zahlen bedeuten ein kleines Zurückgehen der deutschen Flagge gegenüber früheren Jahren. 1901 z. B. hatte ihr Anteil noch 14,6 v. H. betragen. Nur in den Häfen Südbrasiliens mit seiner starken deutschen Bevölkerung steht die deutsche Flagge vielfach an erster Stelle.

In den argentinischen Häfen kamen im Jahre 1910 Schiffe mit einem Gesamtgehalt von 44713712 Registertons an. Davon entfielen 23807080 Registertons auf die Küsten- und Flußschiffahrt, die der argentinischen Flagge im großen und ganzen vorbehalten ist. Von den verbleibenden 20906632 Registertons des überseeischen Verkehrs entfielen auf britische Schiffe 14359379 und auf deutsche 2578254 Registertons.

Die Flaggen der anderen Staaten, unter denen die italienische mit 1361398 Registertons auf die deutsche folgte, stehen weit zurück.

Zu bemerken ist, daß unter italienischer Flagge eine Postdampferlinie nach dem La Plata fährt, an der die Hapag stark beteiligt ist. Der Grund dafür liegt im italienischen Auswanderungsgesetz, das die Beförderung italienischer Auswanderer aus italienischen Häfen nur Schiffen unter dortiger Flagge gestattet. Wie schon ausgeführt, beruht das starke Übergewicht der englischen Flagge vorwiegend auf dem Kohlen- und Gefrierfleischverkehr. Im Personenverkehr steht die deutsche Flagge weitaus an erster Stelle.

Etwas besser als am La Plata ist das Verhältnis der deutschen Flagge zur englischen in Chile. Hier betrug im Jahre 1911 der gesamte Auslandsverkehr 20613222 Registertons, davon entfielen 10445200 oder ungefähr die Hälfte auf die englische und rund 7000000 oder ein Drittel auf die deutsche Flagge; die chilenische Flagge stand mit $1\frac{1}{4}$ Mill. Registertons oder 6 % im Auslandsverkehr weit zurück. Aus den anderen Staaten fehlen zuverlässige Ziffern neueren Datums. Doch mag das Gesagte genügen, um zu zeigen, daß die deutsche Reederei trotz der in mannigfacher Beziehung schwierigen Verhältnisse es verstanden hat, sich in Südamerika zwar nicht die erste, aber doch eine achtunggebietende Stellung zu schaffen.

Der Krieg von 1914, der den gesamten Welthandel in Mitleidenschaft zieht, hat natürlich auch die Schiffahrt mit Südamerika arg beeinträchtigt, und zwar nicht nur die unter deutscher Flagge fahrende. Der größte und schönste der deutschen Passagierdampfer aus der Buenos Aires-Fahrt „Kap Trafalgar" (der in einen Hilfskreuzer umgewandelt war), hat im Kampfe

*) Auf diesen Schiffen unternahm Verfasser im Jahre 1911 eine Reise in die La Plata-Länder.

gegen einen englischen Hilfskreuzer („Carmania") ehrenvollen Untergang gefunden. Andere Schiffe liegen in neutralen Häfen. An eine Fortsetzung der Reisen deutscher Schiffe ist selbstverständlich nicht zu denken. Aber auch die englischen und französischen Linien können angesichts der Tätigkeit unserer famosen kleinen Kreuzer ihren Betrieb nicht mit Sicherheit aufrecht erhalten. Ungeheure Vorteile würden nun unter gewöhnlichen Verhältnissen daraus der neutralen Schiffahrt zufließen, zumal die italienische und holländische Flagge im südamerikanischen Verkehr so stark vertreten sind, daß sie sehr wohl in das Erbe Englands und Deutschlands eintreten und sich eine geschäftliche Grundlage schaffen könnten, auf der sie nach dem Friedensschluß den Wettbewerb in weit gefährlicherer Weise fortsetzen könnten, als ihnen das bisher möglich war. Erschwert ist dies jedoch einerseits durch die wirtschaftliche Krisis in Argentinien und Brasilien, die den Verkehr mit diesen Ländern stark herabmindert, sowie weiter durch die Erklärung aller Lebensmittel als Konterbande, die von England und seinen Verbündeten ausgegangen ist. Die Neutralen sehen sich dadurch der Möglichkeit beraubt, die Handelsvermittelung zwischen Südamerika und den kriegführenden Staaten in irgendwie großzügiger Weise zu übernehmen. Sie fühlen sich auch zu schwach, den gewiß nicht einwandfreien Maßnahmen der Verbündeten ernsthaften Widerstand entgegenzusetzen. Vom deutschen Standpunkte aus und im Hinblick auf die nach Friedensschluß eintretende Lage können wir mit dieser Entwickelung einigermaßen zufrieden sein. Die Erschwerung der neutralen Schiffahrt, die Behinderung der südamerikanischen Ausfuhr wird England ohne Zweifel viele Sympathien kosten. Die weitere Tatsache, daß durch unsere Kreuzer auch der englische Seehandel schwer geschädigt und zum mindesten im Zustand ständiger Bedrohung gehalten wird, erschüttert auch die Überzeugung von Englands Unangreifbarkeit zur See — und auf „Prestige" kommt in Südamerika sehr viel an. Dazu tritt, daß in dem für uns wohl wichtigsten Lande Südamerikas, nämlich Argentinien, neuerdings das französische Kapital arge Einbußen erlitten hat. Die große französische Rio de la Plata-Bank, deren skrupellose Hypothekengeschäfte einen großen Teil der Schuld an der argentinischen Wirtschaftskrisis tragen, ist trotz ihrer riesenhaften Geldmittel von etwa $^1/_2$ Milliarde Mark elend zusammengebrochen, während die deutschen Banken in Südamerika bei allerdings sehr vorsichtiger und eingeschränkter Geschäftsführung auch unter diesen schweren Zeiten bombenfest geblieben sind.

Zukunftsmusik soll in diesem Aufsatze nicht betrieben werden, darauf aber sei zum Schluß doch noch hingewiesen, daß für die Gestaltung unserer Handels- und Schiffahrtsbeziehungen mit Südamerika der Besitz von Antwerpen von nicht zu unterschätzender Bedeutung ist.

Der Handelsteil einer großen Tageszeitung u. seine Entstehung

unter Zugrundelegung der Verhältnisse der Frankfurter Zeitung.

Von Fritz Deck, Frankfurt a. M.

I.

JEDE mittlere und größere Tageszeitung sucht heute mit einem mehr oder weniger umfangreichen Handelsteil dem Bedürfnis ihrer Leser nach Informierung über volks- und privatwirtschaftliche Vorgänge entgegenzukommen. Wenn auch vielleicht manchmal Artikel oder nur Notizen kommerziellen Inhalts fehlen, mit einem Auszug aus den Kurszetteln kann sicherlich jedes Blatt aufwarten, das Anspruch auf einige Reputation in seinem Leserkreis macht. Diese Erscheinung erklärt sich aus dem zunehmenden Bedürfnis immer weiterer Kreise, über die Vorgänge des wirtschaftlichen Lebens unterrichtet zu werden. Je mehr sich die Volkswirtschaft ausbildet, verästelt, spezialisiert, je stärker sie mit den anderen Volkswirtschaften durch vielerlei Fäden in die Weltwirtschaft hineinwächst, desto stärker werden die Abhängigkeiten des einzelnen Wirtschaftssubjektes, desto mehr Vorgänge nehmen auf sein Verhalten Einfluß, desto schwerer wird der Überblick über die Wirtschaftsentwicklung im ganzen wie in ihren einzelnen Gebieten. So entstand und entsteht ein noch ständig weiter wachsendes *Informationsbedürfnis* aller der Kreise, die an Industrie, Handel und Verkehr direkt oder indirekt beteiligt sind. Die ungeheure extensive und intensive Entwicklung des Wirtschaftslebens ging dabei Hand in Hand mit einer wachsenden Ausdehnung des Kreditwesens, in deren Verlauf die Aktiengesellschaft immer mehr die wirtschaftliche Unternehmungsform par excellence wird. Sie schafft auf der einen Seite die Möglichkeit, Riesenunternehmungen ins Leben zu rufen und erweitert auf der anderen die Reihen der eigentlichen Unternehmer, der Leiter der Gesellschaften und der Großaktionäre, um eine große Zahl indirekter Unternehmer, der kleineren Aktionäre, die sich um die Führung des betreffenden Unternehmens nur insoweit kümmern, als ihre Rente davon berührt wird. Zu der Kategorie dieser Aktionäre ist dann noch im modernen Wirtschaftsleben ein weiterer großer Kreis von indirekt Interessierten in den Obligationären getreten, sei es nun, daß sie festverzinsliche Titel in- und ausländischer Staaten und Kommunalverbände oder von Landschaften und Hypothekenbanken oder von Industriegesellschaften besitzen. Die fast unbeschränkte Formlosigkeit beim Verkauf von Aktien und Obligationen und die Einrichtung der Börsen, an denen eine große Anzahl von ihnen täglich notiert werden, haben sie in sehr weite

Volksschichten dringen lassen. Die Kurszettel der in- und ausländischen Börsen begegnen daher heute einem großen Interesse.

Das Bedürfnis der hier genannten Kreise, der Industriellen, der Händler und der großen und kleinen Kapitalisten nach rascher, unparteiischer, guter und sicherer Informierung über all das, was sie interessiert, zu befriedigen, ist heute Aufgabe der Handelspresse, doch nur eine ihrer Aufgaben, die freilich schon für sich allein ein schweres Stück Arbeit bedeutet. Es ist ohne weiteres ersichtlich, daß das Streben nach völliger Objektivität in der Berichterstattung von selbst zur *Kritik* im weitesten Sinn treibt. Eine objektive Prüfung der an den Leser weiter zu gebenden Informationen auf ihre Richtigkeit enthält ja an sich schon eine Kritik. Die Untersuchung einer Nachricht auf ihre Tragweite und die Wirkungsmöglichkeiten des ihr zugrunde liegenden Vorganges ist nur ein weiterer Schritt. Um das zu verdeutlichen, sei das Beispiel eines wirtschaftlichen Vorganges aus der allerletzten Zeit gewählt: Die wachsende Überproduktion einerseits und die rückgängige Konjunktur mit stark gesunkenen Preisen andererseits hat die Hersteller von Stabeisen, Blechen, Draht und Röhren veranlaßt, Verhandlungen über die Bildung von Syndikaten anzuknüpfen. Ein Handelsblatt könnte diesen Vorgang seinen Lesern einfach registrierend mitteilen. Der Leser und der Interessent — und deren gibt es gerade hier überaus viele — will aber mehr wissen. Er will einmal unterrichtet werden über die Vorgeschichte und die näheren Ursachen der Entstehung des Syndikatgedankens, sodann über die Möglichkeit der Durchführung des Planes und schließlich über die Rückwirkung eines Zusammenschlusses auf die Syndikatsmitglieder wie ihre Abnehmer und die Allgemeinheit; gerade die letzte Frage, die der Rückwirkungen, interessiert besonders viele. Der Aktionär kann eventuell eine bessere Rente erhoffen, der Börsianer und der Spekulant mit Kurserhöhungen rechnen, der Händler in Stabeisen usw. betrachtet den Vorgang mit Rücksicht auf seine geschäftliche Betätigung, der weitere Abnehmer fürchtet eine Erhöhung der Preise usw. usw. Sie alle wollen möglichst eingehend unterrichtet sein, und aus einer kritischen Erwägung der ganzen Frage Nutzen für die eigene Beurteilung ziehen, auf die sie dann bestimmte Entschließungen aufbauen können. Wenn ein Handelsblatt auf diese Wünsche des Leserkreises eingeht, so leistet es Kritik, pflegt die vornehmere Aufgabe der modernen Handelspresse, die freilich sehr viel Sachverständnis erfordert und damit wie wegen ihrer starken Wirkungsfähigkeit schwieriger und verantwortungsvoller ist. Hier ist namentlich noch die Bilanzkritik und die Kritik an Emissionen zu erwähnen, ferner die Kritik an den Budgets ausländischer Staaten, an deren Rententiteln das Inland interessiert ist usw. Kritik ist auch die heute von der großen Handelspresse betriebene Bekämpfung von Auswüchsen im Geschäftsleben und namentlich im Aktienwesen. Hier ist der Kampf gegen die sogenannten Gründungsmanöver und -schwindel, gegen die Animierbankiers, gegen den Mißbrauch von Majoritätsrechten bei Aktiengesellschaften usw. zu nennen. Die Verhältnisse haben es mit sich gebracht, daß man in der öffentlichen Meinung heute die Erfüllung der genannten Aufgaben informatorischer und kritischer Art für eine Pflicht, ja man kann sagen soziale Pflicht der Handelspresse ansieht. Diese ist heute de facto als unentbehrliches Organ eines gesunden Wirtschaftslebens anerkannt, wenn ihr auch in der letzten Zeit manchmal Rechte in der Kritik, die sie für ein gedeihliches Arbeiten im wohlberechtigten Interesse Einzelner wie der Allgemeinheit braucht, von der Verständnislosigkeit mancher Richter bestritten werden.

Es ist eine ganze Reihe von größeren Tageszeitungen, die heute bestrebt ist, in der angelegentlichen Pflege des sogenannten Handelsteils den Aufgaben, wie sie einer tüchtigen Handelspresse gestellt sind, aufs beste und schnellste gerecht zu werden. Es sind namentlich die Berliner Blätter, die auf die Ausgestaltung ihres Handelsteils — bei der Konzentrierung überaus zahlreicher wirtschaftlicher Interessen in der Reichshauptstadt, dem Sitz der Großbanken und der größten deutschen Börse, versteht sich das ja von selbst — besonderen Wert legen. Die großen Provinzblätter, wie die Frankfurter Zeitung und die Kölnische Zeitung und daneben eine Reihe anderer, stellen sich den Berliner Zeitungen zum mindesten ebenbürtig an die Seite, ja man wiederholt in Wirklichkeit nur das Urteil der Allgemeinheit, wenn man ein eigentliches Provinzblatt, das freilich zugleich den Ruf eines Weltblattes hat, die *Frankfurter Zeitung,* als das führende deutsche Handelsblatt bezeichnet; die Begriffe große Handelszeitung und Frankfurter Zeitung sind unstreitig heute für sehr viele, die auf eine tüchtige Handelspresse angewiesen sind, fast identisch. Das hat seinen Grund darin, daß die Frankfurter Zeitung am frühesten von allen deutschen Blättern die Aufgabe der Handelspresse systematisch und besonders auch nach der kritischen Seite hin zu pflegen suchte, und daß sie tatsächlich wohl auch den umfangreichsten und vollständigsten Handelsteil besitzt. Einige Ziffern über den Umfang ihrer Leistungen in dieser Hinsicht — die Qualität ihrer Arbeit kann dabei freilich nicht aufgezeigt werden, da sie nicht zahlenmäßig erfaßt werden kann — dürfen daher wohl auch auf ein besonderes Interesse in weiteren Kreisen rechnen.

Im Jahre 1913 hat der *gesamte Handelsteil* der Frankfurter Zeitung nicht weniger als rund 2100 volle Seiten (zu je 4 Spalten) in dem bekannten Format umfaßt. (Die Spalte ist 52,4 cm lang und 9 cm breit.) 1888 waren es erst etwa 1325 volle Seiten und 1863, d. h. etwa ein Jahr-

zehnt nach der Gründung, nur 400. Von den 2100 Seiten entfielen dabei freilich 1913 etwa 410 Seiten oder ein Fünftel auf das *Frankfurter Kursblatt*. Die entsprechenden Ziffern waren 1888 etwa 300 und 1863 etwa 70. Die *Drahtnachrichten*, d. h. die durch Telephon oder Telegraph übermittelten Meldungen beanspruchten 1913 einen Raum von insgesamt 700 Seiten gegen 350 im Jahre 1888 und nur 36 im Jahre 1863. Nichts illustriert die Bedeutung der drahtlichen Nachrichtenübermittlung für die moderne Handelspresse mehr als die in diesen Zahlen liegende kolossale Steigerung. Man bedenke: Rund ein Drittel des gesamten Stoffes, den die Frankfurter Zeitung heute ihren Lesern bietet, ist ihr auf telephonischem oder telegraphischem Wege übermittelt worden. Ein sehr großer Teil trifft davon auf die Berichterstattung über die in- und ausländischen Effekten- und Warenbörsen, nämlich etwa 450 Seiten oder nicht ganz zwei Drittel; 1888 waren das erst 280 Seiten, 1863 im ganzen 36. Die letztgenannte Ziffer (für 1863) deckt sich mit der obenerwähnten Totalziffer für die Drahtmeldungen in diesem Jahr, was damit zusammenhängt, daß man damals im Zeitungswesen das sehr sparsam angewandte Telegraphieren auch nur für die rasche Übermittlung von Kursen und Börsentendenzen für erlaubt hielt. Heute, wo wir das Telephon haben, neigt man fast schon einem Übermaß in der Benutzung des Drahtes zu. Von dem Raum, den die sonstigen Drahtmeldungen (1913: 250 Seiten, 1888: 68, 1863: 0) im letzten Jahr ausmachten, beanspruchten Inlandsnachrichten 155 (1888: 40) Seiten, Berichte aus dem europäischen Ausland 36 (1888: 25) Seiten und aus dem außereuropäischen Ausland, namentlich den Vereinigten Staaten von Amerika 60 (1888 erst 4) Seiten. Die beiden letzten Ziffern sind ein äußerer Beleg für das außerordentlich starke Anwachsen der weltwirtschaftlichen Beziehungen Deutschlands und deren Konsequenzen für ein modernes Handelsblatt. Der Raum, den die eigentlichen *Artikel* zusammen mit der laufenden Berichterstattung über die Bewegung an den verschiedenen Warenmärkten beanspruchten, umfaßte 1913 rund 980 Seiten gegen 670 Seiten im Jahre 1888 und 195 Seiten im Jahre 1863. Deren Verteilung gibt folgendes Bild: Artikel über Vorgänge im Inland 640 (1888: 335, 1863: 120) Seiten, im europäischen Ausland 140 (1888: 160, 1863: 50) Seiten, im außereuropäischen Ausland 50 (1888: 40, 1863: 25) Seiten, über Waren und Märkte 150 (1888: 135, 1863: 0). Eine große Steigerung zeigen hier nur die Artikel über Inlandsvorgänge. Die geringe Zunahme oder gar Abnahme bei den übrigen Gebieten erklärt sich daraus, daß in sehr weitem Umfang an Stelle der früheren brieflichen die drahtliche Berichterstattung getreten ist.

Man könnte das hier gegebene Bild durch eine statistische Übersicht über die Tagesleistungen des Blattes im Vergleich zu früher noch vervollständigen. Doch seien hier nur noch einige Anhaltspunkte über das *Erscheinen der einzelnen Ausgaben* mitgeteilt. Die Frankfurter Zeitung wird täglich viermal ausgegeben; notwendig ist das im Interesse einer möglichst raschen Übermittlung der einlaufenden Nachrichten. Jede der vier Ausgaben enthält ein Stück des Handelsteils. Am umfangreichsten ist das im Abendblatt enthaltene (Redaktionsschluß für Handelsdepeschen 2^{40} Uhr, Beginn des Druckes 2^{58} Uhr nachmittags). Es bringt einen Artikel- und einen sehr großen Depeschenteil, sowie das Frankfurter Kursblatt auf zusammen drei Seiten. Der Artikelteil beginnt in der Regel mit dem sogenannten Leitartikel und bringt dann informatorische und kritische Mitteilungen über die wichtigsten Tagesvorgänge, daneben auch über wichtige Geschehnisse am Warenmarkt. Im Depeschenteil sind im wesentlichen neben dem Frankfurter Börsenbericht die Tendenz- und Kursberichte über die Berliner und Wiener Effektenbörse, sowie die Anfangsbewegungen an anderen europäischen Fondsbörsen enthalten, ferner Tendenz- und Kursmeldungen von den Warenbörsen und eine Reihe von finanziellen Drahtberichten anderen Inhaltes (Jahresabschlüsse von Gesellschaften, Generalversammlungsberichte usw.), wichtige Dampfernachrichten usw. Das erste Morgenblatt (Redaktionsschluß 6^{45} Uhr, Druckbeginn 7^{12} Uhr abends) bringt neben einem Artikelteil und einem großen telephonisch übermittelten Auszug aus dem Berliner Kursblatt mit wechselndem Umfang unter den Drahtmeldungen Berichte von der Frankfurter Abendbörse, der Londoner, Pariser, Brüsseler und Wiener Börse, die Eröffnungstendenz- und Kurse der New Yorker Börse, sowie Berichte über in- und ausländische Warenbörsen und wieder sonstige finanzielle Nachrichten. Im zweiten Morgenblatt (Schluß für Depeschen 11^{45} Uhr, Druckbeginn nach 12^{20} Uhr nachts) gelangen die im Laufe des Abends und während der Nachtzeit fertiggestellten oder in den vorangegangenen Ausgaben noch nicht mitgebrachten Artikel zum Abdruck. Dazu kommen dann wieder zahlreiche Drahtmeldungen finanziellen Inhalts, namentlich solche von der Berliner Vertretung, ein eigener Kabelbericht aus New York mit Börsen- und Handelsnachrichten, Depeschen über eine Reihe von Produktenbörsen, sowie sonstige Waren- und Produktenberichte. Das gegen 2^{55} Uhr morgens gedruckte dritte Morgenblatt enthält die nach 12 Uhr eingelaufenen Depeschen, bei größerem Materialandrang auch noch Artikel; regelmäßig bringt es die Drahtberichte über die amerikanischen Warenbörsen und sonstige Produktenberichte, ferner eine Konkurstabelle und eine große Tabelle mit Dampfernachrichten.

II.

Wie entsteht nun der Handelsteil einer großen Tageszeitung? Mit dieser Frage wirft sich sogleich auch die Frage nach der Art der *Organi-*

sation einer großen Handelsredaktion auf, die hier kurz beantwortet werden soll. Der nachfolgenden Schilderung liegen im allgemeinen die Verhältnisse bei der „Frankfurter Zeitung" zugrunde, die der Verfasser dieser Zeilen durch seine Tätigkeit in deren Handelsredaktion kennt. Die Handelsredaktion der „Frankfurter Zeitung" ist zwar dem ganzen Rahmen des Blattes eingepaßt, doch für sich wegen der Besonderheit der von ihr zu behandelnden Gebiete selbständig organisiert. In den letzten Jahren bestand der eigentliche Redaktionsstab meist aus etwa sieben bis acht Mitgliedern. Dazu kommt eine Reihe von hauptamtlich angestellten Handelsredakteuren als Vertreter in den großen Handels- und Industriezentren des In- und Auslandes, die unmittelbare Fühlung mit dem wirtschaftlichen Leben an den betreffenden Plätzen zu halten haben. Als solche kommen in Betracht Berlin, Hamburg, ferner Paris, Wien, London, Mailand, New York. Teilweise arbeiten auch die hauptamtlich angestellten politischen Vertreter des Blattes für dessen Handelsteil mit. Der Mitarbeiterkreis umfaßt dann noch eine sehr große Anzahl nicht hauptamtlich angestellter, sondern gegen bestimmtes Honorar arbeitender Korrespondenten, die entweder — und das in der überwiegenden Mehrzahl — freie oder bei anderen Blättern angestellte Handelsjournalisten, oder — zum geringeren Teil — in anderen Berufen tätige, aber mit der Behandlung der in Betracht kommenden Fragen vertraute Personen sind. So überspannt von der Zentrale, der eigentlichen Handelsredaktion, aus ein großes Vertreter- und Korrespondentennetz das In- und Ausland (neben den obengenannten Plätzen wären noch besonders eine Reihe Balkanstädte, Petersburg, dann überseeische Orte wie Buenos-Aires usw. usw. zu nennen); durch seine Kanäle strömen dem Blatt die zahlreichen Handelsmeldungen und -berichte zu. Für die Art der Übermittelung der Nachrichten, welche von den auswärtigen Vertretern gesammelt werden, ist die Dringlichkeit oder Wichtigkeit maßgebend. Dringliche und wichtige Nachrichten werden auf dem schnellsten Wege, d. h. telegraphisch oder telephonisch übermittelt, handelt es sich um größere zusammenfassende und kritische Artikel oder Nachrichten von weniger dringlichem Interesse, so werden sie der Zentrale brieflich übermittelt. Was so auf drahtlichem oder brieflichem Wege an die Handelsredaktion herankommt, bildet für sie einen Teil des Materials. Ohne die Redaktion zu berühren, wandern nur die zahlreichen Kursmeldungen von den in- und ausländischen Effekten- und Warenbörsen direkt in die Setzerei und damit in das Blatt. Derartige Kursmeldungen werden zum Teil von dem Wolffschen Telegraphenbüro übermittelt, dessen Nachrichtendienst auch sonst von der Redaktion mitbenutzt wird, jedoch in geringerem Umfange als ihn etwa der politische Teil verwendet. Alle sonstigen Meldungen und Berichte werden in der Redaktion einer formellen und materiellen Prüfung unterworfen und erst wenn sie „redigiert" sind, der Setzerei überliefert.

Im folgenden sei zunächst ein Überblick über die *Organisation* der engeren oder *eigentlichen Handelsredaktion* gegeben. Die Notwendigkeit einer einheitlichen Haltung und Leitung bestimmt diese natürlich in ihrer äußeren Form. An der Spitze steht der als verantwortlich zeichnende Redakteur, dem neben der Repräsentation nach außen die Disposition über das Material zusteht. Ein zweiter Redakteur hat die technische Disposition unter sich, d. h. die Anordnung des Stoffes in den verschiedenen Blättern zu treffen und den Verkehr mit der Setzerei zu erledigen. Die ungeheure Fülle des Materials bedingt weiter die Übertragung gewisser Sparten an bestimmte Redakteure, die sich mit der Bearbeitung der betreffenden Fragen ständig zu befassen haben. So bearbeitet der eine etwa Fragen aus der Kaliindustrie, der Diamantenindustrie, dem Versicherungswesen, ein anderer solche aus dem Bankwesen, der Goldminenindustrie, dem amerikanischen Eisenbahnwesen, ein dritter aus der Montanindustrie, dem Hypothekenbankwesen, daneben noch etwa die Finanzen einiger ausländischer Staaten, ein vierter den Warenteil usw. Auf der anderen Seite ist aber eine völlig scharfe Scheidung in bestimmte Ressorts ausgeschlossen und auch im Interesse des Blattes nicht erwünscht. Sein Tagewerk beginnt jeder Handelsredakteur mit der *Lektüre* des eigenen Blattes, da er zunächst einmal sich genau vergewissern muß, was die eigene Zeitung an Artikeln und Meldungen über wirtschaftliche und daneben auch über wichtige politische Vorgänge bringt, zumal sie ihm vielfach Anlaß bieten, das eine oder andere Thema auf Grund etwa der am Tage zuvor oder in der Nacht eingetroffenen Nachrichten in einem Artikel näher zu behandeln. Dazu kommt weiter die Lektüre des Handelsteils zahlreicher anderer Blätter des In- und Auslandes. Es ist natürlich ganz ausgeschlossen, daß etwa jeder Redakteur den Handelsteil auch nur der wichtigeren Blätter verfolgen kann. Schon hier greift die Arbeitsteilung ein, indem dem einzelnen Redakteur die mehr seine eigenen Sparten betreffenden Blätter überwiesen werden. Im wesentlichen wird die Durchsicht der anderen Zeitungen zur Ergänzung des eigenen Materials vorgenommen, d. h. man entnimmt ihnen Meldungen, die das eigene Blatt noch nicht gebracht hat oder Ergänzungen zu eigenen Informationen. Eventuell werden auch Artikel ausgeschnitten, die überhaupt nicht sofort verwendet, sondern nur zur Ergänzung der sogenannten Akten, d. h. der Materialiensammlung dienen. Das Ergebnis dieser Lektüre, die *„Ausschnitte"*, wandern zunächst wieder zu dem leitenden Redakteur, der sie nach einer gewissen Sichtung seinem übrigen Material einverleibt; zu diesem gehören noch die erwähnten brieflichen Mitteilungen der auswärtigen Vertreter und Korrespondenten, Briefe,

Kommuniqués, Geschäftsberichte von Aktiengesellschaften, Prospekte für Emissionen von in- und ausländischen Staaten, Städten, Aktiengesellschaften usw. Ist die Zeitungslektüre und die Sichtung des Materials erledigt, dann tritt die Handelsredaktion — so ist es wenigstens in der Organisation der „Frankfurter Zeitung" vorgesehen und wird es hier geübt — zu einer *Konferenz* zusammen. In dieser werden wichtige, informatorisch wertvolle Briefe verlesen, Anregungen der einzelnen Redakteure, Fragen der technischen Organisation usw. besprochen und namentlich vielfach auch die prinzipielle Stellungnahme der Redaktion zu ganz wichtigen allgemeineren oder auch spezielleren Fragen erörtert und eventuell festgelegt. Danach erfolgt die *Verteilung des Materials* an die einzelnen Redakteure zur Bearbeitung, der vielfach noch eine Sonderbesprechung mit dem leitenden Redakteur oder mit sonstigen Kollegen über die Behandlung vorausgeht. In wichtigen Fragen, die das politische Gebiet streifen, kommt es auch zu einer Besprechung mit der politischen Redaktion. Für die Bearbeitung werden zunächst noch die *„Akten"* herangeholt. Diese werden in einem Archiv von eigens dazu bestellten Beamten angelegt. Sie bestehen im wesentlichen in folgendem: 1. einer Sammlung der Meldungen bezw. Artikel, welche die eigene Zeitung in den letzten Jahren bis auf den zuletzt vorangegangenen Tag über das Thema gebracht hat und 2. einer Sammlung etwa dazu gehöriger Briefe, Ausschnitte aus anderen Zeitungen, eventuell Prospekten oder sonstigen Dokumenten in möglichster Vollständigkeit. Die Geschäftsberichte der in- und ausländischen Aktiengesellschaften werden als weitere Akten gesondert aufbewahrt und gegebenenfalls für die Bearbeitung auch herangezogen. Gute Dienste leistet auch eine Reihe von Nachschlagewerken, wie etwa das Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften u. a., ferner statistische Werke usw. Vielfach erfolgen vor Abfassung von Artikeln persönliche oder telephonische Anfragen. So ruft man etwa für die Besprechung einer Kapitalstransaktion einer Aktiengesellschaft deren Verwaltung an, um sich über die Gründe der Transaktion, die Modalitäten der Emission usw. Auskunft zu holen. Ist das Material durchgesehen, ergänzt, kritisch geprüft usw., dann erfolgt die *Niederschrift* des entsprechenden Artikels, wobei in sehr vielen Fällen für diese Arbeit Stenographen herangezogen werden. Der inhaltlich und formell (d. h. mit den Vorschriften für die Setzerei über die Druckart usw. versehene) fertiggestellte Artikel wird, namentlich wenn er wichtige Gegenstände betrifft oder kritisch gehalten ist, dem leitenden Redakteur zur nochmaligen *Durchsicht* übermittelt. Das ist bei der großen Verantwortung, die ein Handelsblatt seinen Lesern gegenüber trägt, eine selbstverständliche Notwendigkeit. In vielen Fällen werden dann noch — meist nach Rücksprache mit dem Verfasser — Änderungen formeller Art, Ergänzungen usw. vorgenommen. Wichtige Artikel werden auf diese Weise oft nicht nur einmal, sondern zwei- und dreimal gesiebt und repräsentieren schon dadurch allein nicht nur mehr die Meinung des einzelnen Redakteurs, sondern tatsächlich die Ansicht der Redaktion oder des Blattes als eines Ganzen. Artikel mehr referierenden Charakters gehen oft direkt an den zweiten Redakteur, durch dessen Hand überhaupt grundsätzlich alle Manuskripte laufen, da er für seine Dispositionen einen genauen Überblick über das der Setzerei gelieferte Material haben muß. Er hat auch den *„Spiegel"* anzufertigen. Es ist das eine Tabelle mit den Spitzmarken bezw. Titeln der einzelnen Artikel und Notizen in der Reihenfolge, in welcher diese in das Blatt eingeordnet werden sollen. Für die Art der Anordnung eines großen Teiles sich täglich wiederholender Meldungen besteht übrigens ein festes Schema, an das die Setzerei ein für allemal gebunden ist, falls nicht irgendwie ein Abweichen von der Norm erforderlich wird. Neben der Abfassung eigener Artikel spielt in der Arbeit des Handelsredakteurs das Prüfen und *„Redigieren"* der von den ständigen wie gelegentlichen Mitarbeitern zugesandten Artikel eine große Rolle; dieses erfolgt unter denselben Grundsätzen wie die erstere und erfordert viele Sorgfalt, macht Abänderungen usw. oft notwendig. Dazu kommt das Redigieren der während der Arbeitszeit ständig zugehenden zahlreichen Telegramme und Telephonate, die vielfach nicht nur formell redigiert, d. h. für die Setzerei druckfertig gemacht werden müssen, sondern auch sehr oft erklärende und ergänzende Zusätze oder kritische Bemerkungen erfordern. Die telephonischen Meldungen werden in einem eigenen Bureau von stenographischen Beamten bezw. Beamtinnen abgenommen, die Telegramme vom Telegraphenamt durch eine Rohrpost zugeleitet. Wie schon oben erwähnt, gehen dabei die reinen Kursmeldungen von den Effekten- und Warenbörsen direkt in die Setzerei, während die sonstigen drahtlichen Mitteilungen zunächst der Redaktion vorgelegt werden. Mit der Auslieferung des Materials an die Setzerei ist für die Redaktion die eigentliche Arbeit erledigt. Die formelle *Korrektur* des Satzes (Druckfehler usw.) ist nicht Aufgabe der Redaktion. Dafür besteht ein Stab von Korrektoren. Nur bei Zweifeln über die sachliche Richtigkeit irgend einer Wendung oder Angabe wird der Bürstenabzug der Redaktion zur Prüfung und Berichtigung vorgelegt, auch bei Leitartikeln und sonstigen wichtigen Artikeln von dieser selbst „Revision gelesen".

An sich berührt die weitere technische Behandlung der Manuskripte bis zum Druck, überhaupt die ganze *technische Organisation* der Setzerei, Schriftgießerei, Druckerei und Expedition eigentlich die Redaktionstätigkeit nicht. Doch wäre es ohne ein ausgezeichnetes, glattes Funktionieren dieser Faktoren und namentlich ein verständnisvolles Handinhandarbeiten der

Setzerei mit der Redaktion ganz undenkbar, daß die letztere ihren Aufgaben voll und ganz gerecht werden könnte. Hier spielt namentlich die Schnelligkeit in der technischen Bewältigung der Manuskripte eine große Rolle. Gerade bei Zeitungen mit großem Handelsteil und starkem Depeschendienst werden daher an das technische Personal große Anforderungen gestellt, intensivste und rascheste Arbeit von ihm verlangt. Die Tätigkeit einer Redaktion, die durchweg große Intensität bedingt und oft nur unter stärkster Anspannung aller Kräfte bis zur nervenzerstörenden Hetzarbeit vor sich gehen kann, wäre ganz zwecklos, wenn ihr nicht eine gute technische Organisation zur Seite stünde, die der redaktionellen Arbeit durch die Vervielfältigung im Druck erst nach außen die erstrebte rascheste und weiteste Wirkung verschaffen kann. So müssen sich der redaktionelle und technische Apparat aufs engste aneinander anpassen. Von alledem, den vielen Mühen und Anstrengungen der Redaktion und des technischen Personals, hat gewöhnlich der *Zeitungsleser,* dessen Bedürfnissen beide dienen wollen, gar keine Ahnung. Wenn er etwa des Morgens das Blatt zur Hand nimmt und in aller Ruhe die vielen Artikel, Notizen und Drahtmeldungen durchsieht, macht er sich gewiß kein Kopfzerbrechen darüber, daß er da das Ergebnis recht mühevoller Tätigkeit vor sich hat, daß Hunderte ihm unbekannter Köpfe und Hände sich regen mußten, um das Blatt, so wie er es vor sich hat, zu liefern. Ihm ist meist selbstverständlich, was anderen strenge Arbeit hieß. Und doch liegt für den Journalisten gerade in diesem Gefühl der Selbstverständlichkeit beim Leser eine hohe Anerkennung, weil es, wenn auch unbewußt, das Gefühl für die Notwendigkeit seiner Arbeit umschließt.

Die Eigenart des hansischen Betriebswesens

Von Rud. Dietrich, Fellbach

NUR als kaufmännische Vereinigungen betrachtet, zeigen die einzelnen Verbände der „Hanse" fünf Besonderheiten (im Vergleich zu den sog. Handelsgesellschaften des Mittelalters). Immer ist eine große Zahl vereinigt. Die Mitglieder sind sämtlich Betriebsinhaber, eben Kaufleute. Alle, oder doch die meisten der Genossen ziehen — selbst oder in Gestalt ihrer Vertreter — gemeinsam aus, an die Stätten ihres Marktes. Gemeinsame Geschäfte zwar machen sie, als Glieder ihrer Hanse, nicht; wohl aber erwerben sie gemeinsam Handels-Rechte (neben anderen) im Ausland, womöglich monopolistische Rechte, und eben dieses Streben eint sie. Im übrigen ist die Genossenschaft, das Recht oder der Anspruch auf den Beitritt örtlich (nicht sachlich oder im besonderen kapitalistisch) bestimmt: durch den Heimat- oder den (ausländischen) Marktort.

Zuerst tritt eine „Genossenschaft der nach und über Gotland handelnden deutschen Kaufleute" zu Wisby, wahrscheinlich in den ersten Jahren des 12. Jahrhunderts auf; sie besteht neben der ansässigen deutschen Bürgerschaft der Stadtgemeinde Wisby und „umfaßt Angehörige zahlreicher Städte". Spätestens in der zweiten Hälfte des 12. Jahrhunderts arbeitet sie in Nowgorod am Ilmensee. Kaum erheblich jünger ist die „Hanse" der Kölner in London, die auch andere, besonders Kaufleute der westfälischen Städte aufnahm. In der ersten und zweiten Hälfte des 13. Jahrhunderts folgten in London die drei Hansen der Gotlandfahrer, der Hamburger und Lübecker, die sich aber bald mit der Hanse der Kölner vereinigten. Um dieselbe Zeit wohl hat sich die Genossenschaft deutscher Kaufleute in Brügge, dem westlichen und lange bedeutendsten der fünf wichtigsten Auslandplätze gebildet. Der noch nicht erwähnte fünfte und jüngste, Bergen, erlangte seinen hohen Rang im 14. Jahrhundert.

Der eigentümliche Name Hanse erscheint zuerst als Bezeichnung der vereinigten Kölner in London. Zwei Jahrhunderte später (als der Kaufleute- und Städtebund den Gipfel seiner Macht erreicht) ging er langsam auf die Gesamtheit über. Vorher war die Bezeichnung „gemeiner Kaufmann" gebräuchlich, die für uns verständlich wird, wenn wir uns erinnern, daß noch zu Schillers Zeit Wort und Begriff Kaufmann auch für eine Mehrheit oder die Gesamtheit der Kaufleute galt, und „gemein" seinem Sinne gemäß mit vereinigt oder verbunden übersetzen.

Das Wesen der Hanse ist zum Teil aus den angeführten Besonderheiten herauszulesen. Vollständig ließe es sich etwa so umschreiben. Aus der Tatsache, daß der Name Hanse von der Genossenschaft der Kaufleute überging auf den Bund ihrer Heimat-Städte, spricht anschaulich das Übergewicht, das jene in diesen erlangt; ein Übergewicht, das man für Seestädte wohl natürlich finden mag. Dem entsprach die Politik der Städte, die nichts anderes als die Politik der Kaufmannschaft war.

Deren Streben aber ging mindestens auf das Monopol des Warenhandels in den Ostsee-Ländern, die vermittelnde Frachtschiffahrt eingeschlossen. Sie erreichte es nicht ganz; aus Rücksicht auf ihren Verkehr im Westen mußte sie die ältesten deutschen Handelsleute, die nicht hansischen Friesen der Grafschaften Holland und Seeland, mehr oder weniger beschränkt zulassen. Auf die Nordsee erhob die hansische Kaufmannschaft den gleichen Anspruch nicht, weil er nicht durchzusetzen war; aber mächtige Stellungen gewann und hielt sie auch dort (die mächtigste in Bergen). Die Willfährigkeit der ausländischen, besonders der nordischen Staaten ging so weit, daß die Deutschen an

den bevorzugten Plätzen alle Rechte und Vorrechte erlangten, die sie wünschten: daß sie den gesamten Handel beherrschten, ihnen selbst der Verkauf im kleinen und der Getränke-Ausschank zustand.

Die Entwicklung findet ihre einleuchtende Erklärung in der technischen, kapitalistischen, wirtschaftlichen Überlegenheit der hansischen Kaufmannschaft (und in der politisch-militärischen Macht des großen Städtebundes, der hinter ihr stand); woraus auf die mögliche oder wahrscheinliche Dauer jener Herrschaft zu schließen ist. Wir haben hier nur noch zu untersuchen, wie sich die hansischen Betriebe unter der beschriebenen Politik örtlich und sachlich gestalten mußten.

Das Schwergewicht der Betriebe lag im Ausland. Der heimisch-volkswirtschaftliche Dienst, obwohl sicher hoch anzuschlagen, trat verhältnismäßig zurück, noch mehr der bezirks- und ortswirtschaftliche. Aber gewiß haben die hansischen Kaufleute auch daheim im kleinen verkauft, oder mittelbar den hauswirtschaftlichen Verbrauchern in Stadt und Land gedient, durch die Hand der Krämer, denen sie lieferten. Außerdem förderten sie gewisse Betrieb-Arten der städtischen (und ländlichen) Werkwirtschaft: die einen durch massenhaften unmittelbaren oder mittelbaren Verbrauch, die anderen durch starke Ausfuhr ihrer Erzeugnisse. Zur ersten Gruppe gehören Böttcherei, Schiffbau und Seilerei, zur zweiten vor allem Brauerei, dann Müllerei, Fleischerei, Schuhmacherei, Gelb- und Rotgießerei.

Den Umfang des volkswirtschaftlichen Arbeitsbereichs aber läßt die Tatsache erkennen, daß fast ganz Norddeutschland das „Hinterland" der Hanse bildete. Denn Bundesglieder waren auch die westfälischen und die Harzstädte, weiter südlich Halle, sogar Breslau und Krakau. Und unter den im ganzen rund 70 Städten fanden sich viele kleine; außerdem standen z. B. in Westfalen und Preußen Bauernschaften „unter hansischem Rechte". Die meisten der angeschlossenen Orte (und Betriebe) hatten am großen (Ausland-) Handel selbst keinen Teil; aber alle wollten an ihm durch Lieferung und Bezug gewinnen. Die größeren Binnenstädte wirkten wie die Seestädte als sammelnde und verteilende Mittelpunkte bestimmter Landschaften. Im Nordosten z. B. beherrschte Danzig den Holz- und Getreide-, Riga den Hanf- und Flachshandel.

Lübeck und Hamburg waren nicht bloß Sitze eines bedeutenden Eigenhandels, sondern auch (solange von der Trave zur Elbe der Landweg bevorzugt wurde) die allgemeinen Umschlagplätze für die längste Handelsstrecke Nowgorod—Brügge.

Diese große weltwirtschaftliche Ein- und Ausfuhr nun, das Hauptgeschäft der hansischen Betriebe, bedingte bei der Verkehrsweise jener Zeit feste Sitze an den wichtigsten Marktorten: ständig benutzbare Räume für den Groß- und Kleinhandel und die dazu erforderlichen Vor-, Neben- und Nacharbeiten. So entstanden die Häuser, Höfe, „Kontore" der Hanse: in Nowgorod, Wisby, Falsterbo und Skanör (am Sund), Bergen, London, Brügge (später Antwerpen).

Die Lage des Betriebes im weltwirtschaftlichen Verkehr gestaltete sich demnach so: Ein Teil des Betriebs wurde in die ausländische Niederlassung, oder etliche Teile wurden in verschiedene Niederlassungen verlegt, entweder ständig oder zeitweise (dann wohl in der Regel monatelang). Und entweder gingen die Betriebsinhaber oder ihre nächsten Angehörigen selbst mit hinaus, oder angestellte Vertrauensmänner (Vertreter: „Lagerherren", „Faktoren").

Im Gefolge der Kaufleute (und ihrer Gehilfen) erschienen Handwerker. Sie mögen fertige Ware mitgebracht, aber auch während des Marktes für diesen gearbeitet haben. Besonders hervorgehoben werden Fleischhauer und Schuhmacher. Eine wichtige Rolle scheinen die deutschen Schuhmacher in Bergen gespielt, dort zahlreich dauernd sich niedergelassen und zu Zünften („kraft königlicher Privilegien" und unter Aufsicht des „Kontors") verbunden zu haben.

Außerdem sind wohl, der größeren Vorteile wegen, an den Hauptmarktplätzen des Auslands eigentliche Zweigbetriebe errichtet worden oder die handelnden Betriebe ganz dorthin übergesiedelt; so wahrscheinlich Hamburger, Lübecker, Bremer nach Brügge, vielleicht schon Ende des 12. Jahrhunderts. Diesen (Zweig-)Betrieben wären dann bestimmte Verkehrsgebiete überwiesen worden.

Kießelbach*) meint, daß für den Verkehr der Hamburger mit Flandern „am Zwin (in Brügge) und nicht in Hamburg der eigentliche Sitz der Geschäftsunternehmungen der Hamburger Reeder und Schiffer war". Soll das heißen: Die gesamte Leitung der Ein- und Ausfuhr (nach und von Brügge) auf der großen ostwestlichen Strecke lag, soweit die Elbestadt daran beteiligt war, in den Händen der in Brügge sitzenden, ursprünglich Hamburger Handelshäuser? Das ist kaum anzunehmen. Oder denkt Kießelbach nur an den Verkehr zwischen Brügge und Hamburg als Umschlagsplatz für die Warenzüge aus dem Osten und dem sächsischen Hinterlande? Daß die Brügger Betriebe hamburgischen Stammes diesen räumlich beschränkten Kreis beherrschten, könnte einleuchten. Auch mag Kießelbach Recht haben, wenn er findet: Das Lübecker Schiffrecht lasse „die Niederlassung der Lübecker am Zwin als den Mittelpunkt der Geschäftstätigkeit der Lübecker im Nordseegebiete erkennen."

Im allgemeinen wird die Auffassung gelten, daß nicht bloß die regierenden Häuser als stehende Betriebe in den deutschen Hauptstädten der Hanse saßen, und nur mehr oder weniger große Teile dieser Betriebe dauernd oder jährlich regelmäßig

*) „Die wirtschaftl. Grundlagen der deutschen Hanse und die Handelsstellung Hamburgs bis in die 2. Hälfte des 14. Jahrhunderts; Berlin 1907 S. 36/7.

auf bestimmte Zeit, den Umständen gemäß, an die bevorzugten Marktplätze des Auslandes verlegt werden mußten. Freilich mag während jener langen Marktzeiten mancher Betrieb an seinem Sitze so still geworden sein, daß es schien (oder dem rückschauenden Betrachter heute scheint), als ob er ganz hinaus gegangen, als ob er ein reiner Wandertrieb, kein stehender sei.

Eins aber bleibt noch zu beachten. In den hervorragenden Hansestädten gliederten sich die Kaufleute in Sonder-Gruppen oder -Genossenschaften, je nach dem räumlichen (nicht sachlichen) Handelsgebiete, dem der Einzelne sich vorzugsweise widmete. Schäfer („Die Hanse", Leipzig 1903; S. 53) bemerkt: „In Lübeck gab es Flandern- und England-, Schonen- und Bergen-, Stockholm-, Nowgorod-, Riga- und Revalfahrer". Diese Verbände (dürften wir sie Kartelle nennen?) hatten körperschaftliche Vertretungen, und deren „Aufgabe war vor allem das Ordnen der Geschäfte, ihre Regelung und Verteilung unter möglichst gleichmäßiger Berücksichtigung der Einzelnen".

Hier sind kaum Geschäfte der Genossenschaft, ihre inneren, sozusagen häuslichen Angelegenheiten gemeint. Auch von gemeinsamen Unternehmungen mit Gewinnverteilung, nach Art der eingangs erwähnten „Handelsgesellschaften" (die im Verkehr der hansischen Kaufleute freilich auch vorkamen) kann nicht die Rede sein. Sondern aus jenen Worten ist ohne Zweifel zu schließen, daß jedem hansischen Betriebe seine berufliche Arbeit im Fernverkehr genossenschaftlich vorgeschrieben gewesen. Wir hätten darin einen Beweis für sachliche Gebundenheit der Betriebe zu sehen.

Also erst räumliche, dann sachliche — und dazu noch rechtliche Gebundenheit, wie sie teils aus den fremdländischen Privilegien, teils aus dem heimischen „Rechte des Kaufmanns" folgte. Das ist ein hervorstechendes Merkmal des hansischen Betriebswesens. Aber gerade diese manigfache strenge Gebundenheit (sollte nicht auch sie ein Ausfluß des herrschenden Zeit-, d. h. Zukunft-Geistes sein?) scheint das hansische Betriebswesen zu seinen großen Erfolgen geführt zu haben.

Einige Geschichtsforscher behaupten, die Hansen haben „eine echt, eine durchaus nationale Handelspolitik zur Geltung und zu Ehren gebracht"; „Schutz der bürgerlichen Arbeit, Anerkennung ihres Rechtes durch jedermann" sei „der Angelpunkt ihres Strebens" gewesen. Weder das eine noch das andere lag den Hansen im Sinn. Ihr „Recht" allein, ihr persönliches, genossenschaftliches, städtisches Recht erhandelten, erkämpften, schützten sie, „hart und rücksichtlos" (wie einer jener Forscher sagt). Die Hansen trieben hansische Handelspolitik, nicht deutsche Volkswirtschaftpolitik.

Aber Volkswirtschaft selbst in großem Umfange halfen sie begründen, ausbilden, ausbreiten. Ihre höchst eigennützige betriebliche und genossenschaftliche Arbeit, nachdrücklich unterstützt von den Gesamtheiten starker Gemeinwesen (die sie ja selbst regierten; denn sie waren Kaufleute und führende Politiker zugleich) breitete ein reich belebtes Verkehrsnetz über ein beispiellos großes Gebiet und erhielt dieses Leben Jahrhunderte lang in Kraft und Blüte. Das räumliche Handelsgebiet der Hanse umfaßte alle Ost- und Nordseeländer, schloß vom heutigen Deutschland besonders die ganze Tiefebene und etliche Teile des Mittellandes ein. Dieser deutsche Bereich, für sich groß genug, stellt die erste volkswirtschaftliche Einheit Deutschlands dar. Damals war es die einzige. In Mittel- und Süddeutschland kam nichts dergleichen zustande.

Bücherbesprechungen

Bartling, HANDELS- UND VERKEHRSGEOGRAPHIE ZUM GEBRAUCH IN HANDELS- UND FORTBILDUNGSSCHULEN UND VERWANDTEN LEHRANSTALTEN. 1. Teil: Das Deutsche Reich. 123 S. mit 17 Skizzen und vielen Tabellen, 2. Teil: Die Verkehrsländer des Deutschen Reiches. 204 S. mit 29 Skizzen 1.30 M. bez. 1.70 M. kartoniert. Verlag List & von Bressensdorf, Leipzig 1912.

Der Vorzug des Werkes ist die kurze, klare Darstellung, die von einer seltenen Beherrschung des Stoffes durch den Verfasser zeugt, die daher auch den Leser über den Lehrstoff zu erheben vermag. Der kausale Zusammenhang zwischen Bodenaufbau und Verkehr, zwischen Bevölkerung und Industrie usw. wird in knappen, im Telegrammstil gehaltenen Sätzen gezeigt, zahlreiche Hinweise regen zu eigener Denkarbeit an, erschöpfende Zusammenfassungen wichtiger Handelsprodukte folgen einer Besprechung der geographischen Einheiten; die für Deutschland wichtigen Punkte sind besonders betont. So ist das Buch wie kaum ein zweites zugleich ein Buch für den Selbstunterricht, wie ein Handbuch für den Lehrer. Um die Einführung des Buches in den Schulen zu ermöglichen, hat der Verlag eine gekürzte Bearbeitung mit denselben 46 Skizzen und 154 S. Text unter dem Titel: „Bartling, Handels- und Verkehrsgeographie, kleine Ausgabe", Leipzig 1914 zum Preise von 1.75 M. erscheinen lassen, die allen berechtigten Anforderungen Rechnung tragen dürfte. *Joh. Riedel.*

Philippson, DAS MITTELMEERGEBIET, SEINE GEOGRAPHISCHE UND KULTURELLE EIGENART. 256 S. mit 3 Fig., 13 Ansichten und 10 Karten. Verlag B. G. Teubner, Leipzig 1914. 3. Aufl. Geh. 6 M., in Leinw. geb. 7 M.

In leicht zu lesender unterhaltender Form schildert uns der Verfasser, wie das Klima des Mittelmeergebietes durch das Zusammenwirken von Wasser und Land bedingt ist und zeigt nun, wie davon die Verbreitung von Pflanzen und Tieren und damit die menschliche Wirtschaft abhängt, wie man durch das Klima die Eigenart der Mittelmeerländer erklären kann. Da nun die Darstellung immer einen Überblick über das ganze Gebiet gewährt und die Beschreibung einzelner Teile der speziellen Länderkunde überläßt, erhält man einen klaren umfassenden Einblick in das Leben und Treiben dieses für uns so wichtigen Gebietes. So bietet das Buch nicht nur dem Gelehrten, sondern auch dem Kaufmann und dem Touristen eine bewährte Einführung und nicht zu unterschätzende Grundlage für einen Aufenhalt im Süden. Daß das Buch schon in dritter Auflage erscheint, ist ein weiteres Zeichen dafür, daß sein Wert allseitige Anerkennung findet. *Joh. Riedel.*

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 9 DEZEMBER 1914

Johann Georg Büsch

in seiner Bedeutung für das kaufmännische Bildungswesen

Von B. Penndorf, Chemnitz

NACHDEM sich Deutschland von den Schrecken des 30jährigen Krieges erholt hatte, war das Augenmerk der Regierungen besonders darauf gerichtet, Handel und Industrie zu heben. Dazu kam, daß die Regierungen in hohem Grade von den merkantilistischen Bahnen beeinflußt wurden. Das Ziel dieser Staatsmänner ging dahin, die Wirtschaft des Einzelnen so zu leiten, daß die Einkünfte, und zwar die Vorräte an Geld und Metall vermehrt wurden. Das beste Mittel dazu erblickten sie in der staatlichen Förderung des auswärtigen Handels, insbesondere in der Erzielung einer günstigen Handelsbilanz. Deshalb erklärte der Große Kurfürst im Jahre 1684: „Seefahrt und Handlung sind die fürnehmsten Säulen eines Staates, wodurch die Manufakturen zu Lande ihre Nahrung und Unterhalt erhalten". Wollte man aber dieses Ziel erreichen, so mußte auf eine höhere Ausbildung der Kaufleute, Fabrikanten und Handwerker hingearbeitet werden. Von den bestehenden Schulen war die Lösung dieser Aufgabe nicht zu erwarten, es mußte zu ihnen noch eine Ergänzung hinzutreten: zu den Schreib- und Rechenschulen mußte also noch die eigentliche Handelsschule kommen. Und so wurden im 18. Jahrhundert zahlreiche Vorschläge zur Verbesserung des kaufmännischen Schulwesens gemacht, sowohl von Gelehrten als auch aus der Kaufmannschaft heraus, aber alle blieben nur Projekte. Die Vorbedingungen für eine zweckmäßige und erfolgreiche Verwirklichung der Handelsschulfrage trafen erst in Hamburg zusammen, und zwar in der Handelsakademie des Professors Johann Georg Büsch.

Nach seiner Selbstbiographie: Über den Gang meines Geistes und meiner Tätigkeit (Hamburg 1794) ist Büsch im Jahre 1728 in Alten-Medingen im Lüneburgischen, wo sein Vater Pfarrer war, geboren, kam aber bereits mit dem 3. Jahre nach Hamburg, wo er bis zu seinem Tode lebte und wirkte. Bis zum 15. Jahre erhielt Büsch Privatunterricht, dann machte der Tod des Vaters den Besuch der Stadtschule notwendig, auch der Lieblingsgedanke, Medizin zu studieren, mußte aufgegeben werden. Auf dem Hamburger Gymnasium wirkte vor allem der bekannte Philolog Reimarus, der Verfasser der von Lessing herausgegebenen „Wolfenbüttelschen Fragmente" auf ihn ein. Mit 21 Jahren bezog Büsch die Universität Göttingen, um Theologie zu studieren. Aber der Trieb zum Selbstunterricht führte ihn mehr auf die Bibliothek als in die Vorlesungen. Durch die Lektüre von Montesquieu, Esprit des lois kam er zum ersten Male mit staatsrechtlichen und -wirtschaftlichen Fragen in Berührung.

Die nun folgende Kandidatenzeit bildet den traurigsten Teil seines Lebens. Mit Privatstunden in seiner Heimatsstadt und Übersetzungen für Blätter und Zeitschriften suchte er sich seinen Unterhalt zu verdienen. Deshalb suchte er auch Umgang, der ihn in keine großen Unkosten stürzte, und er fand ihn bei einigen Kaufleuten. „Es ward zur Notwendigkeit für mich, an ihren Unterhaltungen teilzunehmen. In der Aufmerksamkeit, die ich auf ihre Unterredungen wandte, liegt der erste Grund meines Geschmacks an Handelskenntnissen, mit welchen ich mich nach der Zeit so ernsthaft beschäftigt habe."

Im Jahre 1754 wurde ihm auf Grund einer über die Lehre von den Verhältnissen und Proportionen gelieferten Arbeit die Professur für Mathematik am Hamburger Gymnasium übertragen. „Diese Beförderung", sagt er, „war der erste wichtige, und ist nun auch gewiß der letzte Schritt auf der Glücksbahn meines Lebens, durch den der fernere Gang meines Geistes und meiner Tätigkeit der Hauptsache nach bestimmt ist". In den nächsten Jahren verheiratete sich Büsch mit einer hochgebildeten Hamburger

Kaufmannstochter. Welchen Umschwung dies bedeutete, erzählt uns Niebuhr in seinen Lebensnachrichten. Da heißt es: „Büschens Haus . . . war gleichsam der Sammelplatz der gelehrten und geistreichen Leute der Stadt; alle Fremden von Bedeutung waren dort eingeführt; die Frau des Direktors belebte durch Witz und Verstand die Gesellschaft, die damals Klopstock, Reimarus, Ebeling nebst andern gelehrten Männern jener Zeit unter ihre Mitglieder zählte und durch öfteren und längeren Aufenthalt Fremder, als z. B. Lessings, auch von außen häufigen Zuwachs an Interesse erhielt."

Das Amt als Professor der Mathematik am Gymnasium versorgte ihn jedoch ebensowenig hinlänglich, als es ihn ausreichend beschäftigte, und so war Büsch gezwungen, fortwährend nach Nebenbeschäftigung zu suchen. Es war ihm, wie er einmal selbst sagt, „eine wahre Herzensangelegenheit, über die nächsten Verpflichtungen seiner Professur hinaus seine lehrende und anregende Wirksamkeit in weiteren Kreisen und namentlich für eine gründliche und freie Ausbildung junger Kaufleute nutzbar zu machen", und so hielt er von 1764 ab für angehende Kaufleute Vorträge über populäre Mathematik.

Da trat Ende des Jahres 1767 der in Hamburg lebende Preuß. Geh. Kommerzienrat Wurmb an Büsch heran und erbat dessen Beistand zur Errichtung einer Handelsakademie, durch die Wurmb, wie manche behaupten, seine zerrütteten Vermögensverhältnisse aufbessern wollte. Büsch beteiligte sich gern. „Nie ist mir", so erzählt er, „ein Geschäft an- oder aufgetragen worden, das mich so sehr wie dieses gereizt hätte. Handlung und Staatswirtschaft waren bis dahin ein vorzüglicher Gegenstand meiner Lektüre und meiner Unterhaltung gewesen, doch beides nur gelegentlich und ohne bestimmten Plan. Ich las, ich sprach von beiden, doch nur zufällig. Ich hatte noch nie eine Zeile darüber aufgeschrieben, vielweniger etwa eine eigene Arbeit in diesem Fache zu Papier gebracht . . . Indessen war mir manche Idee, manche Reflexion über jene Dinge entstanden . . . Jetzt (1768) sah ich eine Gelegenheit, dies, was ich schon wußte und einsah, brauchbar zu machen und so aus manchen Bruchstücken dieser Kenntnisse mit der Zeit ein Ganzes zu bilden. Immer hatte die Erteilung von Unterricht in einer Sache mir deren Festhalten wesentlich erleichtert".

Als Wurmb im Jahre 1771 infolge ungünstiger Vermögensverhältnisse ausschied, wäre die Anstalt wahrscheinlich eingegangen, wenn nicht Büsch und Magister Ebeling, der 1769 an die Anstalt gekommen war, die Fortführung übernommen hätten.

Als Zweck der Anstalt bezeichnet Büsch selbst den „einer schicklichen Vorübung und Vorbereitung des Jünglings zu wichtigen Geschäften des bürgerlichen Lebens, insonderheit Geldgeschäften, sowohl zu denen, die er zu eignem Nutzen unternimmt, als auch zu solchen, welche das gemeine Wesen nur demjenigen auftragen kann, der allgemeine Einsichten von Handel und Gewerbe und einen wahren Rechnungsgeist besitzt".

Der Lehrplan war äußerst reichhaltig und wies alle die Gegenstände auf, die für den damaligen Kaufmann in Betracht kamen, so daß die Anstalt wohl als ein Vorläufer unsrer Handelshochschulen bezeichnet werden kann. Dagegen sagt Ehrenberg richtig, daß „die Anstalt keine Handelshochschule in *unserm* Sinne war, aber für ihre *Zeit* kam sie dem Ideale einer solchen nahe".

Der praktische Unterricht erfolgte in einer Art Musterkontor. Um die Schüler ganz genau mit der Praxis vertraut zu machen, wurden einzelne von ihnen wochenweise der Ordnung nach für den ganzen Tag in dem Kontore Wurmbs beschäftigt, „die alsdann die Börse besuchen und alles, was der wirkliche Dienst eines Kaufmanns erfordert und was der Engländer sehr schicklich the drudgery of the Countinghouse nennt, als ordentliche Lehrlinge eines Kontors verrichten mußten". Bald wurde jedoch diese enge Verbindung zwischen Geschäft und Schule gelöst, weil die ausschließliche Berücksichtigung der Vorfälle des Geschäfts eine gewisse Einseitigkeit zur Folge hatte und weil manche Handelsgeschäfte gar nicht vorkamen. Der Unterrichtsstoff wurde jedoch noch immer dem Geschäfte Wurmbs entnommen.

Büsch selbst hielt Vorlesungen über die Theorie und Geschichte der Handlung. Er stellte sich dabei die Aufgabe, den Grund und Zweck der wichtigsten Handlungsgeschäfte zu untersuchen. „So geriet ich", erzählt er, „z. B. bei den Wechselgeschäften in eine Untersuchung der Gründe des Wechselrechts; als ich von Banken reden wollte, entstand mir der Anlaß zur Darstellung des bis dahin so sehr übersehenen Unterschieds der Banken und der demzufolge so sehr voneinander abweichenden Operationen; als ich auf den Geldumlauf geriet, kam ich auf eine Untersuchung des natürlichen und jedem Volke ersprießlichen Ganges desselben, bei dem Aktienhandel auf eine Betrachtung der großen Handelskompagnien und der Überzeugung von deren fast allgemeinen Schädlichkeit." Da Büsch diesen Vorlesungen kein Lehrbuch zugrunde legen konnte, ließ er seine Vorträge drucken, und so sind seine meisten Schriften aus seinen Vorlesungen heraus entstanden, insbesondere seine „Theoretisch-praktische Darstellung der Handlung in ihren mannigfaltigen Geschäften" (1792). In der Vorrede zu diesem Buche dankt er den Hamburger Kaufleuten für ihre Unterstützung, denn sie hatten ihm unverhohlen alles mitgeteilt, was er wissen wollte. „So habe ich denn alles, was man Theorie in meinem Buche nennen könnte, mehr als einer meiner Vorgänger auf wirkliche Praxis gründen können. *Das große Buch, welches ich in dieser Absicht studiere, ist die Hamburgische Börse.*"

Wie die Handelshochschulen unsrer Tage jahrelang um die Anerkennung ringen mußten, so war auch Büschs Unternehmen keine freundliche Aufnahme beschieden gewesen. Er selbst sagt darüber: „Das Institut der Handlungsakademie, an welchem ich mehr als 20 Jahre lang dem Staate so große ökonomische Vorteile verschafft habe, ist nie mit dem allgemeinen guten Willen begünstigt worden, den es in anderen Staaten würde gewonnen haben . . . Es blieb einzelnen unbegreiflich, wie zwei Professoren über die Handlung etwas Brauchbares lehren können; auch nicht, daß der Kaufmann unsrer Zeiten mehr Vorkenntnisse nötig habe als ehemals, und daß die meisten Geschäfte desselben sich besser begreifen lassen, wenn sie in einem gewissen Zusammenhange gelehrt, als wenn sie brockenweise auf dem Comptoir aufgetischt werden." So erklärt es sich auch, daß sich unter den ungefähr 360 Schülern, die auf der Anstalt ausgebildet worden sind, nur 70 Hamburger, aber 80 Briten, 30 Russen usw. befanden. Die Schüler waren meistens Jünglinge im Alter von 15—20 Jahren. „Wenn gleich anfangs," sagt einmal Norrmann (ein berühmter Lehrer der Anstalt), „der Kaufmann der Gegenstand der Erziehung war, so wurden die Vorsteher doch bald durch die Natur der Sache auf eine erweiterte Aussicht geleitet, nämlich Männer zu bilden, die für Geldgeschäfte aller Art, im Dienste des *Staats* oder in ihrem *Privatnutzen,* die nötige Einsicht und Fähigkeit gewönnen." So kam es vor, daß viele Schüler der Handelsakademie ihre Studien am akademischen Gymnasium fortsetzten oder wohl gar die Universität Göttingen besuchten. 1787 stellte Büsch fest, daß von 102 Schülern 78 Kaufleute, 6 Gutsbesitzer, 3 Fabrikanten, 1 Arzt geworden wären und 14 sich in öffentlichen Ämtern befänden. Dasselbe war auch später der Fall. Namentlich war der Adel ziemlich zahlreich vertreten, wie die Namen Freiherr v. Flotow, Alexander von Humboldt, die Grafen Alex. und Wilh. zu Dohna-Schlobitten beweisen.

Dadurch wird bestätigt, daß man Büschs Anstalt außerhalb Hamburgs wesentlich anders beurteilte. In Zeitungen, Zeitschriften und der damals beliebten Reiseliteratur wurde die Hamburger Handelsakademie eingehend gewürdigt. Bei Neugründungen diente sie vielfach als Vorbild, und 1770 schrieb Lessings Braut aus Wien: „Es wird unsern Büsch schmeicheln, wenn er hört, daß die Wiener Handelsakademie nach seinem Plane eingerichtet ist."

Mehr und mehr hatte Büsch in den letzten Jahren, vielleicht seit 1793, die Anstalt eingeschränkt und ließ auch keine öffentlichen Anzeigen mehr erscheinen. Seine öffentlichen Vorlesungen aber hat er bis zuletzt fortgesetzt, freilich nur vor einem kleinen Kreise von Zuhörern. Der bekannte Gründer der Gothaer Handelsschule und der Feuerversicherungsbank, J. W. Arnoldi, erzählte darüber 1794 in seiner Selbstbiographie: „Der ehrwürdige, fast achtzigjährige, blinde Professor der Mathematik, Büsch, kündigte Vorlesungen über Handelswissenschaft und Politik an. La Cases nahm mich bei der Hand und führte mich zu Büsch. Als dieser darauf über das Studium der neueren Sprachen Vorträge hielt, war es wieder derselbe Freund, der mich nötigte, Teil daran zu nehmen. Ohne ihn wäre ich wie tausend andere davon weggeblieben. Wer sollte glauben, daß die Zahl der Zuhörer sich oft auf zehn bis zwölf beschränkte, in einer Stadt von 150000 Einwohnern, in einer Handelsstadt?" Daran schließt dann Arnoldi folgende Betrachtung: „Wie der Soldat, übersieht nur ausnahmsweise der Kaufmann die Operationen des Heeres; gewöhnlich ist er nur ein indifferenter Bestandteil der Masse, welche von der Intelligenz gestaltet, belebt und gebraucht wird. Wie der Soldat in Ansehung des Heeres, genießt der Kaufmann, solange er nicht zum Bewußtsein über das Wesen des Handels gekommen, Vorteile des merkwürdigen Organismus desselben, welcher allein seine Bewegungen möglich macht, ohne sich den Zusammenhang des Ganzen erklären, ohne die bewegende Kraft entdecken zu können. Dieser Vergleich mag hinreichen, die Vorteile anschaulich zu machen, welche mir die Vorlesungen des alten Büsch gewährten, den man damals als den Hohenpriester im Tempel des Handels nennen, von welchem man in die Mysterien des Handels und seine Politik eingeführt werden konnte."

In den letzten Jahren seines Lebens war Büsch nahezu blind geworden und konnte sich nicht mehr um die Leitung der Anstalt kümmern. Auch Ebeling konnte keinen Ersatz bieten, denn er war taub geworden. Und so kam es, daß die Anstalt im Jahre 1801 einging, als Büsch in einem Alter von 73 Jahren aus dem Leben schied.

Durch seine Stellung als Direktor der Handelsakademie war Büsch gezwungen worden, sich eingehender mit Handels- und überhaupt Volkswirtschaftslehre zu beschäftigen. „Handlung und Staatswirtschaft", sagt er in seiner Biographie, „waren bis dahin ein vorzüglicher Gegenstand meiner Lektüre und meiner Unterredungen gewesen, doch beides nur gelegentlich und ohne bestimmten Plan und Absicht. Ich las, ich sprach von beiden, doch nur zufällig. Ich hatte nie eine Zeile darüber aufgeschrieben, viel weniger eine eigene Arbeit in diesem Fache zu Papier gebracht." Durch seine Vorlesungen wurde er veranlaßt, seine Gedanken und Ausführungen schriftlich festzulegen, und so wurde in späteren Jahren die Schriftstellerei seine Lieblingsbeschäftigung. Im Leipziger Meßkatalog nahm das Verzeichnis seiner neuen oder umgearbeiteten Schriften oft eine halbe Seite ein.

Der berühmte Volkswirtschaftslehrer Roscher teilt in einem Aufsatze: „Erinnerungen an J. G. Büsch" dessen Schriften in drei Gruppen: 1. Mathematische, „die wenig imponieren mögen,

aber für den Standpunkt deutscher Mathematik in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts wegen ihres praktischen Sinnes und ihrer würdigen Popularität alles Lob verdienen". 2. Historische Schriften. 3. Handelswissenschaftliche*). „Diese letzteren reichen einerseits herab bis in die volkswirtschaftlichen Grundlagen alles Handels, andererseits hinauf in die völkerrechtlichen Streitigkeiten der akutesten Handelspolitik." Von der dritten Gruppe kommen für die Handelswissenschaft besonders folgende in Betracht: 1. Kleinere Schriften, von der Handlung und anderem gemeinnützigen Inhalt (1773). 2. Handlungsbibliothek (1784—97). 3. Theoretisch-praktische Darstellung der Handlung in ihren mannigfaltigen Geschäften (1792 ff.). 4. Praktischer hamburgischer Briefsteller für Kaufleute (1798).

Schließlich sei noch auf den hervorragenden Anteil hingewiesen, den Büsch an der Handelsgesetzgebung gehabt hat, weil diese Seite seiner umfassenden Tätigkeit wenig bekannt ist. Als der Entwurf zum preußischen Landrecht erschien und die Beteiligten aufgefordert wurden, Anmerkungen und Verbesserungen einzusenden, schickte Büsch seine gedruckte Abhandlung über das Wechselrecht ein. Als aber über den handelsrechtlichen Teil des Gesetzes keine beachtenswerten Abhandlungen einliefen, wurde Büsch vom Großkanzler von Carmer um Mitarbeit ersucht. Büsch verband sich mit den Hamburgern Sieveking und Moller und dem Lübecker Gädertz und arbeitete mit ihnen 5 Jahre lang daran, so daß er behaupten konnte, daß vielleicht keinem Teile des Gesetzbuches so ernsthaft vorgearbeitet worden sei wie diesem. Aber Undank war auch hier der Welt Lohn, denn der verehrungswürdigen preußischen Gesetzkommission schien bei und nach der Herausgabe des Gesetzbuches kein Anlaß entstanden zu sein, „diese Männer öffentlich zu nennen, die ohne Aussicht auf Prämien und Gewinne bloß zu dem Zweck arbeiteten, etwas dazu beizutragen, daß der Preußische Staat zuerst von allen zu einem etwas vollständigen Gesetzbuche über die Handlung gelangen möchte."

In der Geschichte des kaufmännischen Bildungswesens nimmt Büsch unstreitig den ersten Platz ein. Was Marperger in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts zu erstreben suchte, hat Büsch in der zweiten Hälfte in die Tat umgesetzt. Auch seine Vaterstadt erkannte, wenn auch etwas spät, seine Bedeutung an und errichtete ihm ein ehernes Standbild, um seinen einstigen Mitbürger den Tribut der Pietät darzubringen. Aber auch die Gegenwart darf diesen verdienstvollen Mann nicht vergessen, und daher ist es zu begrüßen, als vor kurzem der Verein für Handlungs-Kommis von 1858 in Hamburg als gemeinsame Bezeichnung für sein gesamtes Unterrichtswesen den Namen „Büsch-Institut" wählte.

*) Die volkswirtschaftlichen Ansichten Büschs sind neuerdings dargestellt in J. Biensfeldt: J. G. Büsch, Ein Beitrag zur Geschichte der Nationalökonomie. Erlangen 1910.

Die Korporation der Kaufmannschaft von Berlin

Von Erhard Hübener, Berlin

IM preußischen Staate gibt es zwei Gattungen amtlicher Handelsvertretungen, die Handelskammern und die kaufmännischen Korporationen. Die Handelskammern sind nach französischem Muster begründet. Wie in allen durch die napoleonischen Kriege an Frankreich gekommenen Ländern wurden auch in den linksrheinischen preußischen Landesteilen mehrere Handels- und Gewerbekammern gegründet, welche teils wieder eingingen, teils, wie die von Köln, Aachen und Krefeld, nach mannigfachen Wandlungen heute noch bestehen. Ganz deutschen Ursprungs und ungefähr von gleichem Alter sind die *Korporationen der Kaufmannschaften,* welche östlich der Elbe in den Jahren 1820—1825 begründet worden sind. Die meisten von ihnen entstanden durch den Zusammenschluß mehrerer alter Kaufmannsgilden. Solche Korporationen bestehen zurzeit in Berlin, Stettin, Danzig, Königsberg, Tilsit und Memel.

Die Verhältnisse der Handelskammern und Korporationen sind zuletzt durch ein Gesetz vom 24. Februar 1870 und durch eine Novelle vom 19. August 1897 geregelt worden. Die Aufgaben beider Arten von Handelsvertretungen sind die gleichen, sie bestehen in der Wahrnehmung der Gesamtinteressen der Handel und Gewerbe Betreibenden ihres Bezirks. Die Handelsvertretungen haben insbesondere die Behörden in der *Förderung des Handels und der Gewerbe durch tatsächliche Mitteilungen, Anträge und Erstattung von Gutachten* zu unterstützen. Neben ihren Funktionen als beratende Fachorgane des Staates haben sie eine Reihe anderer *öffentlich-rechtlicher Funktionen;* sie ernennen Handelsmakler, beaufsichtigen Börsen, stellen Dispacheure und solche der im § 36 der Reichsgewerbeordnung bezeichnete Gewerbetreibende, deren Tätigkeit in das Gebiet des Handels fällt, an, das sind Bücherrevisoren, Güterbestätiger, Schaffner, Wäger, Messer, Bracker usw. Sie stellen Ursprungszeugnisse aus, machen Vorschläge zur Ernennung von Handelsrichtern, bestellen Revisoren zur Prüfung des Hergangs der Gründung von Aktiengesellschaften, wählen Mitglieder in die Bezirkseisenbahnräte und unterstützen die Amtsgerichte bei der Führung der Handelsregister. Die dritte Gruppe von Aufgaben der Handelskammern ist in ihrem Rechte begründet, *Anstalten, Anlagen und Einrichtungen,* die die Förderung von Handel und Gewerbe sowie die technische und geschäftliche Ausbildung, die Erziehung und den sittlichen Schutz der darin beschäftigten Gehilfen und Lehrlinge bezwecken, zu begründen, zu unterhalten und zu unterstützen.

Der *Unterschied* zwischen den Korporationen

und den Handelskammern liegt darin, daß zur Handelskammer jeder eingetragene Kaufmann des Bezirks wahlberechtigt und beitragspflichtig ist, während die Korporationen der Kaufmannschaften zwar öffentlich-rechtliche Institutionen sind, denen anzugehören jedoch kein Kaufmann verpflichtet ist. Mitgliedschaft, daher auch Wahlrecht und Beitragspflicht sind freiwillig. Die Korporationen der Kaufmannschaften wählen ein Kollegium, das als Älteste der Kaufmannschaft oder Vorsteheramt usw. bezeichnet wird und die gleichen Funktionen ausübt, wie es die Handelskammern tun.

Die Gesetzgebung der Jahre 1870 und 1897 hat den kaufmännischen Korporationen die Möglichkeit gegeben, sich in Handelskammern umzuwandeln oder mit ihnen zu vereinigen. Für den Fall, daß neben einer neuerrichteten Handelskammer eine Korporation weiter bestehen sollte, war keine Fürsorge getroffen. Dieser Fall ist in Berlin eingetreten, als die Korporation der Kaufmannschaft den Antrag, sich in eine Handelskammer umzuwandeln, am 10. Dezember 1901 ablehnte und der Handelsminister auf das Gesuch einer großen Anzahl von Handels- und Gewerbetreibenden die Errichtung einer Handelskammer für Berlin und seine Nachbarstädte Charlottenburg, Schöneberg und Rixdorf (Neukölln) verfügte, welche am 2. April 1902 ihre Tätigkeit begann. Es bestanden so nebeneinander zwei zur Ausübung der gesetzlichen Befugnisse berechtigte, vom Gesetz anerkannte Handelsvertretungen. Deshalb ermächtigte ein *Gesetz vom 2. Juli 1902* den Minister für Handel und Gewerbe, zu bestimmen, welche Funktionen von jeder der beiden Vertretungen auszuüben seien. Bei dieser Teilung wurden die meisten öffentlich-rechtlichen Befugnisse, wie die Ernennung von Dispacheuren usw., die Ausstellung von Ursprungszeugnissen, der Vorschlag von Handelsrichtern usw. der Handelskammer übertragen. Die finanzielle Verwaltung der großen Berliner Börse steht der Korporation der Kaufmannschaft zu, die auch Eigentümerin des Gebäudes ist; die Aufsicht über den Börsenverkehr übt die Handelskammer aus.

Befreit von der Last zahlreicher, im einzelnen vielfach bedeutungsloser, in ihrer Gesamtheit jedoch sehr beträchtlicher öffentlich-rechtlicher Pflichten hat die Korporation der Kaufmannschaft auf den beiden anderen Tätigkeitsgebieten der amtlichen Handelsvertretungen, der Beratung der Behörden und Parlamente durch Gutachten und eigene Anregungen, sowie der Schaffung von Anstalten, Anlagen und Einrichtungen zur Förderung von Handel und Gewerbe gerade in neuester Zeit eine sehr umfangreiche Tätigkeit entfaltet.

Die Korporation der Kaufmannschaft von Berlin zählte Ende 1913: 5004 Mitglieder in 4020 Firmen. Das *Kollegium der Ältesten der Kaufmannschaft* hielt im Jahre 1913 41 Plenarsitzungen ab; ferner fanden 183 Sitzungen der Ständigen Kommissionen des Kollegiums, der Ständigen Deputationen, der Sonderkommissionen und der beiden Korporationsausschüsse statt. Die *Ständigen Deputationen,* die für jede wichtigere Branche geschaffen sind, bestehen aus namhaften Vertretern der einzelnen Gewerbszweige, die unter Vorsitz eines Ältesten der Kaufmannschaft zur Vorberatung wichtiger Angelegenheiten, gerichtlicher Gutachten, legislatorischer Vorschläge usw. zusammenberufen werden. Der *Korporationsausschuß für Handel und Industrie* sowie der *Korporationsausschuß für den Detailhandel* werden zur Vorbereitung der Stellungnahme des Ältestenkollegiums in allen denjenigen Fragen einberufen, welche sich nicht mit den Verhältnissen einer einzelnen Branche befassen. In der beratenden Tätigkeit des Kollegiums ist zu unterscheiden zwischen der Erstattung von Gutachten und der Ausarbeitung von Eingaben. *Gutachten* werden erstattet auf Anfragen, insbesondere von Gerichten, von Polizeibehörden sowie von Zollverwaltungen, die alljährlich in großer Zahl an das Kollegium gelangen. *Eingaben und Denkschriften* werden meist ohne Ersuchen einer amtlichen Stelle aus eigenem Entschlusse des Kollegiums, meist auf Antrag beteiligter Interessenten an die Reichs- und Staatsbehörden sowie die Parlamente gerichtet. Die wichtigsten Gutachten und Eingaben sowie die darauf ergehenden Antworten werden in dem Amtsblatt der Korporation der Kaufmannschaft, der *„Korrespondenz"* veröffentlicht, die etwa monatlich erscheint und sämtlichen Korporationsmitgliedern zugeht. Ein wesentliches Organ zur Vertretung der Gesamtinteressen von Handel und Industrie stellt ferner das *Berliner Jahrbuch für Handel und Industrie* dar, das fast unmittelbar nach Ablauf jedes Kalenderjahres im Umfange von zwei starken Bänden erscheint und einen eingehenden Überblick über das Wirtschaftsjahr sowohl wie über die Tätigkeit des Kollegiums gibt. Das Jahrbuch wird jedem Korporationsmitgliede zugestellt und allen Behörden und den meisten bedeutenderen Bibliotheken überlassen. Das Berliner Jahrbuch ist zu einem wichtigen Quellenwerk für Theorie und Praxis geworden, dessen starke Benutzung durch Verwaltungsmänner, Parlamentarier, Wissenschaftler und Angehörige der Presse den Anschauungen des Kollegiums über wirtschaftspolitische Streitfragen weitgehende Berücksichtigung sichert.

Unter den Anstalten, Anlagen und Einrichtungen zur Förderung von Handel und Gewerbe ragt das *kaufmännische Schulwesen* der Korporation hervor. Die Korporation der Kaufmannschaft ist die einzige Handelsvertretung, die eine *Hochschule* geschaffen hat und aus eigenen Mitteln erhält. Die Handelshochschule zu Berlin hatte im Wintersemester 1913/1914: 583 immatrikulierte Studierende, 256 Hospitanten und 918 Hörer. Neben der Handelshochschule besitzt die Korporation eine große Anzahl weiterer Schulen, die dem verschiedenen Bildungsgrade der Hörer angepaßt sind. Sieben *Fachschulen*

hatten im Winter 1913/1914: 3183 Schüler, dazu kamen drei *Abendschulen* mit zusammen 1636 Schülern, zwei *Handelsschulen für Mädchen* hatten 1215 Schülerinnen; hierzu kam eine Fortbildungsschule für weibliche Angestellte mit 202 Schülerinnen. Neuerdings ist ein *stenographisches* Prüfungsamt geschaffen.

Zum Teil dem kaufmännischen Schulwesen, insbesondere den Zwecken der Handelshochschule, zum Teil den Zwecken der Börse sowie den Zwecken der Verwaltung der Korporation selbst dient eine *Bibliothek,* die im Jahre 1913: 23534 Bände auslieh. Dazu kommt noch die Benutzung der nicht ausleihbaren Kommentare und Nachschlagewerke, Zeitschriften, Hefte, Parlamentsdrucksachen usw. im Lesesaal der Bibliothek. Der Bibliothek angegliedert ist ein *Archiv für Wertpapiere,* welches insbesondere über die Gesellschaften, deren Aktien oder Obligationen an der Berliner Börse gehandelt werden, Geschäftsberichte, Zeitungsausschnitte usw. sammelt. 1913 wurden 1599 Jahresberichte und über 15000 Zeitungsausschnitte registriert.

Von großer praktischer Bedeutung ist das *Verkehrsbüro* der Korporation geworden. Die Zunahme des nationalen wie des internationalen Verkehrs machen die *Eisenbahn*frachtberechnung immer mehr zu einem wesentlichen Bestandteil der geschäftlichen Kalkulation. Diese Berechnung ist häufig mit Schwierigkeiten verknüpft, da die vorhandenen Tarifbestimmungen und direkten Frachtsätze den oft plötzlich neu auftretenden Bedürfnissen nicht immer genügen und Änderungen der Bestimmungen erst erfolgen, wenn sich etwas festere Verkehrsbeziehungen herausgebildet haben. Diese Schwierigkeiten zeigen sich, wenn es gilt, den in der Industrie neu auftauchenden Artikeln den richtigen Platz in dem Tarifrahmen der Güterklassifikation anzuweisen. Diese Umstände erfordern die stete Aufmerksamkeit der Verfrachter. Das Verkehrsbureau der Korporation hat sich die Aufgabe gestellt, die Interessenten über etwaige in den Tarifbestimmungen nicht begründete Ansprüche aufzuklären und ihnen Material in die Hand zu geben, ihre berechtigten Forderungen gegenüber der Eisenbahnverwaltung zu vertreten. Ferner werden, wenn es im allgemeinen Interesse erforderlich ist, Eingaben und Anträge an die zuständigen Stellen gesandt. Außer über den Eisenbahnverkehr werden auch über den Schiffsverkehr, die Zollverhältnisse und den Postverkehr Auskünfte erteilt. Die Anfragen betreffs des *Schiffsverkehrs* beziehen sich meist auf Fluß- und Seefrachten, auf Ankunft und Abgang der Schiffe usw. Bei der Wareneln- und Ausfuhr hat es sich für die Kalkulation als wertvoll erwiesen, daß die Interessenten über die *Zollsätze* und verwandten Angelegenheiten des In- und Auslandes sowie über die im Anschluß an die Zollgesetze und Zolltarife ergangenen zahlreichen Ordnungen, die Ausführungsbestimmungen, Erlasse usw. mündlich und schriftlich Auskunft erhalten können. Andere Fragen beziehen sich auf Import- und Exportverhältnisse, Veredelungsverkehr, Handelsstatistik usw. Auf dem Gebiete des *Post-, Telegraphen- und Fernsprechwesens* handelt es sich vorzugsweise um Versendungsbedingungen, Postzollvorschriften, Gebührensätze, Verbindungen usw. — Das Verkehrsbureau der Korporation der Kaufmannschaft von Berlin ist für analoge Schöpfungen einer ganzen Reihe von Handelskammern vorbildlich gewesen.

Von erheblicher Bedeutung sind ferner die *Schiedsgerichte* geworden, die bei der Korporation der Kaufmannschaft, meist in Anlehnung an die ständigen Fachdeputationen errichtet sind. Das am meisten beschäftigte ist das Schiedsgericht der ständigen Deputation der Eierhändler, bei dem im Jahre 1913 nicht weniger als 534 Streitsachen anhängig waren, von denen 99 durch Schiedsspruch, 96 durch Vergleich und 293 durch Zurücknahme erledigt wurden. Vor sämtlichen Schiedsgerichten bei der Korporation der Kaufmannschaft waren 996 Streitsachen anhängig, von denen 288 durch Schiedsspruch, 223 durch Vergleich und 383 durch Zurücknahme erledigt wurden. Neben der Schnelligkeit und Billigkeit und der Sachkundigkeit der Schiedsgerichte ist vor allen Dingen hervorzuheben, daß in außerordentlich vielen Fällen Vergleiche ermöglicht werden. Außer durch die Schiedsgerichte werden auch durch die bei manchen Deputationen bestehende Einrichtung der Begutachtung der Warenbeschaffenheit durch *Sachverständige* viele Streitsachen erledigt.

Eine ganz besondere Stellung nimmt unter den Schiedsgerichten der Korporation das *Einigungsamt in Sachen des unlauteren Wettbewerbs* ein. Dieses blickt auf eine dreijährige Tätigkeit zurück, in der die ihm zu Grunde liegenden Gedanken stetig an Boden gewannen. In einer großen Anzahl von auswärtigen Städten sind ähnliche Schöpfungen entstanden. Auf dem deutschen Richtertage wurde die Tätigkeit des Einigungsamts der Korporation als äußerst „wirkungsreich, vorbildlich und ersprießlich" bezeichnet. Das Einigungsamt der Korporation ist eine Stelle, bei der die Handel- und Gewerbetreibenden, ohne sich mit einer Denunziation an die Staatsanwaltschaft wenden zu müssen, über Maßnahmen von Konkurrenten sich beschweren können, die sie als Verstöße gegen das Gesetz über den unlauteren Wettbewerb ansehen. Das Einigungsamt, das für jeden besonderen Fall mit Beisitzern besetzt wird, die eine eingehende Fachkenntnis besitzen, ladet Kläger und Beklagten vor und sucht ohne Inanspruchnahme der Gerichte einen Ausgleich zu finden. In den meisten Fällen, in denen wirklich Verstöße vorgekommen sind, gelingt es, den Schuldigen von der Unzulässigkeit seiner Handlungsweise zu überzeugen und ihn zu veranlassen, künftig anders zu verfahren. In Fällen offenkundiger und böswilliger Gesetzesverletzung hat das Einigungsamt die Zahlung von Geldbußen auf-

erlegt, die von den Schuldigen willig bezahlt wurden. So ist es gelungen, ohne Inanspruchnahme der Gerichte die Durchführung der gesetzlichen Vorschriften über den Wettbewerb außerordentlich zu fördern.

Schließlich sei noch erwähnt, daß das Ältestenkollegium bei der Einführung neuer Gesetze sich angelegen sein läßt, die Kenntnis derselben zu fördern. So hat das Kollegium vor der Einführung des Versicherungsgesetzes für Angestellte eine *Auskunftstelle* für die einschlägigen Fragen errichtet und durch Beamte der Auskunftstelle vor einer großen Zahl von wirtschaftlichen Vereinigungen Vorträge halten lassen. Ähnlich wurde vor Einführung des neuen Krankenkassengesetzes (zweites Buch R. V. O.) verfahren. Ebenso hat das Kollegium über das Wehrbeitragsgesetz Vorträge halten lassen und eine Auskunftstelle für die Veranlagung zum Wehrbeitrag errichtet, die außerordentlich stark besucht wurde.

Zum Schluß sei endlich darauf hingewiesen, daß die Korporation eine große Anzahl von Stiftungen verwaltet und auch aus eigenem Vermögen in großem Umfange Unterstützungen verteilt. Im Jahre 1913 wurden aus eigenen Mitteln der Korporation an Korporierte bzw. an deren Hinterbliebene M 59197 laufende Unterstützung gezahlt, dazu M 2680 einmalige Unterstützungen an Korporierte und M 8805 einmalige Unterstützungen an Nichtkorporierte, also insgesamt ca. M 70000. Die Erträgnisse der der Korporation gehörigen bzw. von ihr verwalteten Stiftungen betragen ca. M 74600 jährlich, so daß für Unterstützungszwecke fast M 150000 zur Verfügung stehen. Im Jahre 1859 wurde eine Friedrich Wilhelm-Viktoria-Stiftung ins Leben gerufen, welche ein Asyl für hilfsbedürftige Kaufleute und deren Ehefrauen besitzt. Neuerdings ist das Asyl durch Einweihung eines Neubaues, des Hauses Kaempf, erweitert worden. Ende 1913 befanden sich im Asylhaus 52 Insassen.

Die großen Kosten für die umfangreiche Tätigkeit der Korporation der Kaufmannschaft von Berlin werden zu einem Teil durch die Beiträge der Korporationsmitglieder aufgebracht. Große Einnahmen bezieht die Korporation aus der Börse, die, wie oben erwähnt, ihr Eigentum ist. Die kaufmännischen Schulen, insbesondere die Hochschule, erfordern trotz verhältnismäßig reichlicher Einnahmen erhebliche Zuschüsse.

Die deutsche Feldpost im Kriege gegen Frankreich vom Jahre 1914

Von G. Hellmuth

z. Z. als Feldpostmeister in Nordfrankreich

IN einem Artikel der Frankfurter Zeitung, Nr. 264 (erstes Morgenblatt) vom 23. September 1914, betitelt: „Versagt unsere Feldpost?", leitet der Verfasser seine Ausführungen über den schwierigen Betrieb der Feldpost, für die er in dankenswerter Weise gegen die vielen erhobenen Angriffe eine Lanze einlegt, mit folgenden Wort ein:

„Mit berechtigter Bewunderung haben wir die Mobilmachung unserer Truppen verfolgt und den Eisenbahnverwaltungen dafür wohlverdienten Lorbeer gezollt. In scharfem Gegensatz hierzu steht die öffentliche Meinung jedoch zu der *Feldpost*, über deren bisherige Leistungen das Urteil, wie ohne weiteres zugegeben werden muß, *sehr ungünstig* lautet. Der briefliche Verkehr mit den Truppen im Felde erwies sich als unzulänglich, und ebenso kommen die Sendungen aus dem Felde unregelmäßig an. Es sind viele Tränen über die Feldpost vergossen worden, wenn der Teure draußen vor dem Feinde immer wieder frug: „Warum seid ihr so hartherzig und schickt mir keine Nachrichten? Euer Schweigen macht mich verzweifeln." Und es wurden Briefe über Briefe und Karten über Karten abgesandt, aber sie erreichten ihn nicht."

Eine Erörterung der Feldpostorganisation in Verbindung mit einer Betrachtung ihrer Abhängigkeit von den bestehenden — sagen wir militärischen — Verhältnissen, also losgelöst von dem gewohnten sicheren und zuverlässigen Boden der deutschen Post in ihrer Friedenstätigkeit, wird zum Verständnis der soeben gestreiften unerfreulichen bisherigen Erfahrungen über die Tätigkeit der deutschen Feldpost beitragen und damit aufklärend und, wie ich hoffe, auch beruhigend wirken.

A. Zweck, Einrichtung und Umfang der Feldpost

I. *Die Feldpostanstalten sind dazu bestimmt,* im Interesse des Feldheers für die schleunige und sichere Beförderung der dienstlichen Sendungen, soweit sie sich zur Feldpostbeförderung eignen, ferner der privaten Briefe, Postkarten und Geldsendungen *nach und von dem* Heere zu sorgen und die Überweisung von Geldbeträgen mittels Postanweisung (über die Zahlungen mit Postscheck an das Feldheer, s. unten!) *nach und von dem Heere,* sowie den Zeitungsbezug für Angehörige des Heeres zu vermitteln.

Die formelle und materielle Seite des gesamten Feldpostwesens ist in einer Reihe von Sondervorschriften geregelt, die in Ergänzung den bestehenden Friedensvorschriften mit der deutschen Mobilmachung in Kraft getreten sind. Als wichtigste der ersteren sind die Feldpostdienstordnung (Fp. D. O.) vom 30. April 1907 und die dazu unter dem gleichen Zeitpunkt erlassenen Ausführungsbestimmungen zu nennen. Dazu treten

für den laufenden Dienst die in zwangloser Reihenfolge erscheinenden *Feldposterlasse*, in denen vornehmlich alle für den Feldpostdienst vorgesehenen Neuerungen ihren verordnungsmäßigen Niederschlag finden. Alle diese Vorschriften und Bestimmungen gelten in den drei — leider noch gesondert — bestehenden Postgebieten, Reichspostgebiet, Bayern und Württemberg, in gleicher Weise und erstrecken sich natürlich auch über die deutschen Grenzen hinaus überall dahin in fremdes und feindliches Land, wo eine deutsche Feldpostanstalt tätig wird. Neben den für den gesamten deutschen Feldpostbetrieb gleichheitlichen Vorschriften über die Beschaffenheit und die Behandlung der Feldpostsendungen besitzen auch die allgemeinen Anordnungen bezüglich des Feldpostdienstes, insbesondere die erwähnten Feldposterlasse nicht nur für die deutschen Reichspostanstalten und Feldpostanstalten, sondern auch für alle bayerischen und württembergischen Ortspostanstalten und Postsammelstellen gleiche bindende Geltung. Die Benutzung aller anläßlich der Mobilmachung der Feldpost ins Leben getretenen Postsammelstellen, Leitpunkte, Postverteilungs- und Zuführungsstellen ist für die Reichspostanstalten und für die bayerischen und württembergischen Postanstalten durchweg eine gemeinschaftliche. Zu den Feldpostversendungen aus dem Postgebiet einer der beteiligten drei Verwaltungen in das einer anderen oder in besetztes feindliches Gebiet können vorhandene Postbeförderungsmittel, die einer anderen als der absendenden Verwaltung gehören, von dieser mitbenutzt, und ebenso können die Postanstalten der drei Gebiete von jeder Verwaltung zur Auslieferung von Postsendungen an detachierte Truppen, sowie zur Wahrnehmung des sonstigen Feldpostdienstes für solche Truppenkörper in Anspruch genommen werden. Somit ist wenigstens für den Krieg und für dessen räumlichen und sachlichen Bereich die lästige Schranke gefallen. Vielleicht fällt uns nach dem glücklichen Abschluß des Feldzuges die Herstellung der so nötigen Einheit der *heimatlichen* deutschen Postanstalten als langbegehrte Frucht in den Schoß.

II. Die Einrichtung der Feldpostanstalten nach Zahl und Gattung erfolgte nach eingetretener Mobilmachung des Feldheeres in der Weise, daß für das Große Hauptquartier ein Feldpostamt, für jedes Armeeoberkommando eine Feldpostexpedition, für jedes mobile Generalkommando ein Feldpostamt, für jede Infanterie-, Kavallerie- und Reservedivision eine Feldpostexpedition errichtet wurde. Außerdem wurden (und werden den auftretenden Bedürfnissen entsprechend) sog. Feldpoststationen errichtet und zwar auf den Etappenstraßen an geeigneten Punkten. Sie bezwecken die Aufrechterhaltung gesicherter Postverbindungen zwischen dem Feldheer und der Heimat. Diese Feldpostanstalten sind mit folgendem Personale besetzt: das Feldpostamt des Großen Hauptquartiers mit 1 Feld-Oberpostsekretär (als Vorsteher), 2 Feldpostsekretären, 4 Feldpostschaffnern, 7 Feldpostillionen und 5 Trainsoldaten; die Feldpostexpedition eines Armee-Oberkommandos mit 1 Feld-Oberpostsekretär (als Vorsteher), 1 Feldpostsekretär, 3 Feldpostschaffnern, 4 Feldpostillionen, 3 Trainsoldaten; das Feldpostamt eines Armeekorps mit dem Feldpostmeister als Vorstand, 4 Feldpostsekretären, 5 Feldpostschaffnern, 8 Feldpostillionen, 7 Trainsoldaten; die Feldpostexpedition an einer Infanterie- oder Reserve-Division mit 1 Feldoberpostsekretär (als Vorsteher), 4 Feldpostsekretären, 3 Feldpostschaffnern, 4 Feldpostillionen, 6 Trainsoldaten; die Feldpostexpedition einer Kavallerie-Division mit 2 Feldpostsekretären, 2 Feldpostschaffnern, 4 Feldpostillionen, 3 Trainsoldaten. — Die Zahl der den Feldpoststationen zuzuweisenden Beamten, Unterbeamten und Postillionen wird in jedem einzelnen Falle nach Bedarf festgesetzt. Innerhalb des Bereiches eines Armeekorps sind die Feldpostexpeditionen dem Feldpostamte unterstellt. Die Beaufsichtigung des Betriebes bei allen Feldpostanstalten im Bereiche einer Armee ist einem Armeepostdirektor übertragen, dem zu Aufsichtszwecken 3 Armee-Postinspektoren zugewiesen sind. Die oberste Leitung des Feldpostwesens auf allen Kriegsschauplätzen, wo deutsche Truppen im Felde stehen, sowie die einheitliche Regelung und Überwachung des Dienstbetriebes bei allen Feldpostanstalten obliegt dem Feld-Oberpostmeister, der zum großen Hauptquartier gehört und nebst 2 Feld-Oberpostinspektoren und 4 für den Bürodienst bestimmten Feldpostsekretären dem Generalinspekteur des Etappen- und Eisenbahnwesens zugeteilt ist. Dem Feldoberpostmeister sind alle Armeepostdirektoren und Feldpostanstalten sämtlicher Kriegsschauplätze unterstellt.

Soviel zum Verständnis des Feldpersonalwesens. Es ist natürlich klar, daß an dieser programmatischen Aufstellung nicht starr und steif festgehalten werden muß; vielmehr können u. a. erhebliche Verschiebungen durch die jeweilige Lage der Verhältnisse notwendig werden.

Es versteht sich ferner von selbst, daß zur Einrichtung und Aufrechterhaltung des ganzen Feldpostbetriebes ein großes Aufgebot an Wagen und Pferden vorgesehen ist; die wichtigste Rolle spielen heute die Kraftwagen, besonders die Lastkraftwagen.

III. Über die *Mobilmachung und Ausrüstung der Feldpost*, über Einberufung des Personals, zu dem nur ausgesuchte, bewährte Kräfte verwendet werden, über die Ausrüstung der Feldpostanstalten mit Feldgerät, Büro- und Betriebsgerätschaften, Bürobedürfnissen und Druckformularen sollen keine Worte verloren werden.

Um endlich die *Dienstverhältnisse der im Feldpostdienst beschäftigten Beamten, Unterbeamten und Postillione* kurz zu streifen, so ist zu bemerken, daß alle Postbeamten mit ihrem Mobilmachungstage Militärbeamte werden und als solche unter der Disziplinarstrafgewalt

ihrer militärischen Vorgesetzten stehen, die in der Fp. D. O. näher bezeichnet sind. In *posttechnischer* Beziehung, d. h. in allen Angelegenheiten, die die Annahme, Leitung und Ausgabe der Feldpostsendungen, die Regelung des Postbetriebsdienstes, sowie das postalische Rechnungs- und Kassenwesen betreffen, stehen alle Feldpostanstalten unter dem Reichspostamte, die bayerischen und württembergischen Feldpostanstalten außerdem unter ihrer obersten heimatlichen Postbehörde.

Aus den Vorschriften der Fp. D. O. über die Pflichten des Feldpostpersonals und über allgemeine Verhaltungsmaßregeln verdient folgender Absatz besondere Aufmerksamkeit:

„Da es . . . unmöglich ist, die Feldpostbeamten für jeden der mannigfachen Fälle mit Anweisung zu versehen, so muß von ihnen erwartet werden, daß sie stets mit Besonnenheit, regem Eifer, gespannter Aufmerksamkeit und unermüdlicher Ausdauer . . . unter Rücksichtnahme auf die jedesmaligen besonderen Umstände in angemessener Weise ihre Aufgabe erfüllen. Für die schnelle und sichere Beförderung aller der Feldpost anvertrauten Gegenstände müssen die Feldpostbeamten mit aller Aufopferung ihrer Kräfte sorgen."

Über die militärische Zuteilung und Eingliederung der Feldpostanstalten wäre noch zu sagen, daß sich die den Stäben zugewiesenen Feldpostanstalten (s. oben!) für gewöhnlich im Hauptquartier des Truppenbefehlshabers einrichten müssen. Bei Kriegsmärschen und während der Gefechte befinden sich die Feldpostanstalten, falls nicht ein anderes durch den militärischen Befehlshaber bestimmt worden ist, bei der großen Bagage derjenigen Kommandobehörden, der sie unterstellt sind.

B. Gegenstände des Feldpostverkehrs; Feldpostbetriebsdienst

1. Abschnitt. Die Gegenstände des Feldpostverkehrs und der postalischen Anforderungen an ihre Beschaffenheit. Das Porto.

I. Die Feldpost befördert — von und nach dem Feldheere — zunächst *in Militärdienstangelegenheiten*: gewöhnliche und eingeschriebene Briefe und Postkarten, Geld- und Wertsendungen, gewöhnliche und eingeschriebene Pakete von postmäßiger Beschaffenheit, endlich Postanweisungen über Beträge bis 800 Mark einschließlich;

in Privatangelegenheiten der Angehörigen des Heeres: gewöhnliche Briefe bis zum Gewichte von 250 Gramm einschließlich, *gewöhnliche* Postkarten, Geldbriefe mit einem angegebenen Werte bis 1500 Mark einschließlich und bis zum Gewichte von 250 Gramm einschließlich, endlich Postanweisungen über Beträge bis 800 Mark einschließlich *vom* Feldheere nach der Heimat und bis 100 Mark einschließlich *an* die Angehörigen des Feldheeres.

Außerdem nehmen die Feldpostämter, Feldpostexpeditionen und Feldpoststationen *von* den Angehörigen des Heeres Bestellungen auf die in der Zeitungspreisliste verzeichneten Zeitungen an. Davon später mehr.

Einschreibsendungen in anderen als Militärdienst-Angelegenheiten sind von der Beförderung durch die Feldpost ausgeschlossen; ebenso — allgemein und *ausnahmslos* — Postaufträge, Briefe mit Zustellungsurkunde und Postnachnahmesendungen. Auch darf die Bezeichnung „postlagernd" und das Verlangen der Eilbestellung bei den durch die Feldpostanstalten auszuhändigenden Sendungen nicht angewandt werden — alles Einschränkungen, die sich aus dem Zwecke der Feldpost von selbst ergeben und sich schon durch die besonderen außergewöhnlichen Verhältnisse des Feldpostbetriebes als notwendig erweisen.

Im Rahmen des Möglichen werden aber alle zweckmäßigen Erleichterungen gewährt. So läßt die Reichsdruckerei zu Feldpostbriefen *an die Angehörigen des Feldheeres Briefumschläge* anfertigen, die mit Vordruck für die Aufschrift und auf der Rückseite mit Vordruck für die Bezeichnung des Absenders (Name und Wohnung) versehen sind und sowohl zu gewöhnlichen als auch zu Geldbriefen benutzt werden können. Diese Briefumschläge werden von den Postanstalten der Heimat je zwei Stück zu einem Pfennig verkauft.

Bei den Formularen zu den *Feldpostkarten* und *Feldpostanweisungen* unterscheidet man solche zur Versendung *an* die mobilen Truppen und solche zur Versendung *von* den mobilen Truppen. Formulare zu Feldpostkarten ins Feld werden bei den staatlichen Postanstalten, sowie bei den amtlichen Verkaufsstellen für Postwertzeichen an das Publikum — zehn Stück zu fünf Pfennig — verkauft. Ebendort werden auch Formulare zu Feldpostanweisungen an die Angehörigen des Feldheeres, mit Freimarken zu 10 Pfennig beklebt, zum Verkauf für den Betrag der Freimarke bereitgehalten. Neuerdings gibt die deutsche Postverwaltung auch Feldpostkarten (ins Feld) *mit Antwort* heraus. Damit soll den Kriegsteilnehmern im Felde die Mühe des Adressenschreibens abgenommen werden. Auf allen Feldpostkarten *an* die mobilen Truppen sind ebenfalls zur Erleichterung der Adressierung (s. unten!) durch Vordruck jene Angaben angedeutet, denen es behufs der pünktlichen Beförderung im Feldpostbetriebe bedarf. Die Feldpostkarten zum Gebrauche *für* die mobilen Truppen sind ausschließlich für diese bestimmt und werden durch die heimatlichen und die Feldpostanstalten nur in größeren Mengen *unentgeltlich* an die Truppenteile und Militärbehörden zur Einzelverteilung an die Heeresangehörigen abgegeben. Die Formulare zu den Feldpostanweisungen, welche zur Vermittlung von Geldsendungen *der im Felde stehenden Truppen nach* der Heimat oder für Angehörige des Feldheeres dienen, werden ebenfalls nur von den Feldpostanstalten geführt und den Truppen nach Bedarf *unentgeltlich* geliefert. In gleicher Weise erfolgt — um das hier anzufügen — die Verabfolgung der Postpaketadressen und Postaufgabegebühren an die Truppen.

Von der Privatindustrie hergestellte *Feldpostkarten* und *Feldpostbriefumschläge* sind grundsätzlich zugelassen. Erstere müssen jedoch im Vordruck und in der Farbe genau mit den amtlichen Formularen übereinstimmen und dürfen in Form, Größe und Papierstärke von diesen nicht wesentlich abweichen. Auch die im Privatwege hergestellten Feldpostbriefumschläge sollen tunlichst den Normalbriefumschlägen entsprechen und im Vordruck mit den oben genannten Umschlägen genau übereinstimmen.

Auch die Versendung von *Ansichtspostkarten* ist im Feldpostverkehr zugelassen; doch ist es zur Erleichterung der Briefsortierung dringend erwünscht, daß bei diesen Karten die Aufschrift, was Vollständigkeit und Anordnung anlangt, dem Vordruck auf den amtlichen Feldpostkarten entspricht.

Hier mag noch erwähnt werden, daß die *Anwendung stenographischer Schriftzeichen* (auch der Debatten- und Eilschrift) auf Feldpostkarten erlaubt ist.

Ein im heutigen Postverkehre wichtiger Postversendungsgegenstand findet sich *nicht* unter den zur Feldpostbeförderung zugelassenen Gegenständen: *die Drucksache* in ihrer mannigfachen Art. Der Börsenverein der deutschen Buchhändler zu Leipzig hat alsbald nach Ausbruch des Krieges an das Reichspostamt die Bitte um Zulassung der Drucksachen als Feldpostsendungen gerichtet und u. a. folgende, meines Erachtens bemerkenswerte Gründe dafür angegeben: *die höhere Intelligenz* der deutschen Truppen, die am endgültigen Sieg der deutschen Waffen einen wesentlichen Anteil hat, fordert ungestüm ihre Befriedigung durch geistige Nahrung. Diese sei ebenso notwendig wie das liebe Brot. Das Ausbleiben der Zeitschriften, Fachblätter, neuen Bücher und Broschüren werde von manchem Feldzugsteilnehmer schwerer ertragen wie die Entbehrungen und Mühen des Krieges selbst. — Eine Anzahl Verleger hat den Ausweg genommen, solche Drucksachen zu zerstückeln und als Feldpostbriefe zu übersenden. Immerhin ist das keinerlei Ersatz für das anerkannt bestehende Bedürfnis nach Zulassung jener Drucksachensendungen an die mobilen Truppen. Das Reichspostamt wird hier wohl wegen der Schwierigkeit, in dieser angestrebten Zulassung die — unbedingt aus Gründen des geregelten Postbetriebes nötige — Grenze zu ziehen, zögern. Doch *muß* hier eine Ergänzung in der Zulassung zum Feldpostversand eintreten; denn wo ein so dringendes Bedürfnis wie hier gegeben ist, wird sich wohl auch der rechte Weg finden lassen.

Große Unzufriedenheit herrscht auch über das niedrige Höchstgewicht der gewöhnlichen Briefe (250 Gramm). Von vielen Seiten kommt der lebhafte Wunsch zum Ausdruck, es möchten endlich einmal *umfangreichere* (d. i. höhergewichtige) Sendungen zur Beförderung mit der Feldpost zugelassen werden, da bei der Kürze der durch die Mobilmachung gegebenen Zeit die Beschaffung aller erforderlichen Ausrüstungs- und Bekleidungsgegenstände für die ins Feld abziehenden Truppen und Kriegsteilnehmer ein Ding der Unmöglichkeit gewesen sei. Es wäre, sagt man, für die Absender, Empfänger und auch für die Post besser, statt der Tausende von Briefpostsendungen zu 250 Gramm, die täglich einlaufen, endlich einmal Privatpaketsendungen durchgehen zu lassen. Mit dieser Einführung würden sich die Briefsendungen auf ein Minimum beschränken und damit auch eine Entlastung des ganzen Feldpostdienstes herbeiführen. — Über das letztere läßt sich streiten. Zudem besteht allerdings bis jetzt das strenge Verbot, *Bekleidungs- und Ausrüstungsgegenstände* für Truppenteile und deren Angehörige durch die Feldpost befördern zu lassen, *auch nicht* durch Ersatztruppenteile und andere Militärdienststellen *in Dienstpaketen;* denn solche Sendungen könnten einen solchen Umfang annehmen, daß die Feldpostanstalten nicht mehr imstande wären, dem Gesamtpostverkehr (ihrem eigentlichen Zweck!) mit den ihnen zur Verfügung stehenden Beförderungsmitteln zu bewältigen. *Die genannten Sendungen sind vielmehr grundsätzlich von den Ersatztruppenteilen durch Vermittlung der Etappenbehörden nach dem Kriegsschauplatze zu befördern.* Davon ist noch im Zusammenhang mit der Behandlung des Paketverkehrs zu sprechen.

Immerhin kommt die Postverwaltung — in den Grenzen des Möglichen — den Wünschen nach Hinaufsetzung des Höchstgewichts bei vorgenannten Feldpostsendungen entgegen. Schon bisher hatten die Heimatlichen wie auch die Feldpostanstalten die dienstliche Weisung, über geringfügige Gewichtsüberschreitungen (bis zu 25 Gramm) hinwegzusehen. Weiter wurde, *um die Versendung kleiner Bekleidungsstücke und Gebrauchsgegenstände* an die Angehörigen des Feldheeres zu erleichtern, zunächst versuchsweise auf die Dauer einer Woche, vom 5. Oktober bis einschließlich 11. Oktober 1914, *das Meistgewicht der Feldpostbriefe* von 250 Gramm *auf 500 Gramm erhöht.* Wenn die Verhältnisse es gestatten sollten, kann auf eine baldige Wiederholung der Zulassung der 500 Gramm-Briefe gerechnet werden*). Auch bei diesen Sendungen wird über geringfügige Gewichtsüberschreitungen (bis zu 25 Gramm) hinweggesehen.

Andererseits ergriff die Postverwaltung gegen den Mißbrauch energische Maßnahmen, daß Feldpostbriefe mit Wertangabe aufgeliefert wurden, die nach ihrem Inhalte (Waren, Zigarren, Schokolade usw.) nicht als Geldbriefe im Sinne der Feldpostdienstordnung gelten können. Da die Zulassung von Geldbriefen nur einer tatsächlichen Geldübermittelung dienen soll, sind die Postanstalten angewiesen, diese Versendungsform bei den genannten Gegenständen unbedingt zurückzuweisen.

Über den Postanweisungsverkehr wäre in

*) Inzwischen eingetreten.

diesem Rahmen noch zu sagen, daß *telegraphische* Postanweisungen im Feldpostverkehre nicht zugelassen sind. Dazu ist die ganze Behandlung der Feldpostanweisungen viel zu umständlich; auch braucht man im Felde den Telegraph und den Fernsprecher zu Wichtigerem.

II. Den außergewöhnlichen Verhältnissen entsprechend treten den sonstigen Anforderungen an die Beschaffenheit von Postsendungen bei den durch die Feldpost zu befördernden Gegenständen noch ganz besondere, namentlich hinsichtlich der *Aufschrift und Verpackung*, hinzu.

1. Auf die *Wichtigkeit einer richtigen und vollständigen Aufschrift der Feldpostsendungen* kann nicht oft genug hingewiesen werden; jeder, oft noch so kleine Mangel kann hier zur Unbestellbarkeit, zum mindesten aber zu einer unliebsamen Verzögerung in der Beförderung und Zustellung an den im Felde stehenden Adressaten führen. Es ist hier nicht uninteressant, zu erfahren, daß das bayerische Kriegsministerium vor kurzem vom Reichspostamt ersucht wurde, die Zugehörigkeit von 30 (auf Feldpostsendungen angegebenen) Formationen mitzuteilen, für die unbestellbare Postsendungen vorlagen. Wie es sich dann herausstellte, waren unter den 30 auf den Adressen angegebenen Truppenbezeichnungen nicht weniger als 20 von Truppenteilen, die überhaupt nicht existieren. — Derlei unrichtig adressierte, *daher in der Regel unbestellbare* Briefe langen tagtäglich in nicht geringer Zahl bei den Feldpostanstalten an, zum Schaden der sehnlich auf die Heimatpost harrenden Feldzugsteilnehmer und aus eigenem Verschulden der Absender!

Bei Sendungen nach und von dem Feldheere in Privatangelegenheiten muß der Vermerk „Feldpostbrief" (wichtig wegen der Portofreiheit oder Portovergünstigung; s. unten!) in der Aufschrift angegeben sein. Die Adresse selbst muß bei Sendungen an Angehörige des Heeres den Namen und die Dienststellung des Empfängers enthalten, sodann richtig und deutlich den Vermerk, zu welchem Armeekorps, welcher Division, welchem Regiment, welchem Bataillon, welcher Kompagnie oder welchem sonstigen Truppenteile der Empfänger gehört. Dabei ist zwischen Linien-, Reserve-, Ersatz-, Landwehr- und Landsturmtruppenteilen genau zu unterscheiden. Eine wirksame Unterstützung zur richtigen Adressierung bilden die amtlich hergestellten Briefumschläge und Feldpostkarten, von denen bereits die Rede war.

Eine *Angabe des Bestimmungsortes* in der Aufschrift ist nicht erforderlich, kann vielmehr leicht zu Verzögerungen bei Übermittlung der Sendungen führen, da die Marschquartiere der einzelnen Truppenteile fortwährend wechseln. Nur wenn der Empfänger zu den Truppen einer Festungsbesatzung gehört, bei einem Ersatztruppenteile steht oder überhaupt ein festes Standquartier hat, ist dies auf den Sendungen deutlich zu vermerken; außerdem ist *in diesen Fällen* der Bestimmungsort anzugeben.

Schließlich empfiehlt es sich, daß auf allen Feldpostsendungen — wenigstens *nach* dem Heere — der *Absender auf der Rückseite angegeben werde*, damit, wenn irgendwelche Zwischenfälle die Behändigung an den Empfänger vereiteln, die weitere Bestimmung des Absenders eingeholt oder die Sendung an ihn zurückgeleitet werden kann.

Zu dieser „Adressenfrage" gehörig muß noch der Bestimmung Erwähnung getan werden, daß bei Sendungen *von* Angehörigen des Heeres in Privatangelegenheiten sich der Absender mit dem Rang eines Offiziers oder eines oberen Militärbeamten bei dem Vermerk „Feldpostbrief" *nach Namen und Dienstgrad als Absender bezeichnen* muß, während bei Privatsendungen von Heeresangehörigen geringeren Grades an dieser Stelle der *Soldatenbriefstempel* abgedruckt sein muß. Doch wird über den Mangel dieses Stempels bei erschwerten Verhältnissen und Klarheit über die Berechtigung des Absenders hinweggesehen.

Große Schmerzen bereitet der Feldpost die vielfach unzureichende und mangelhafte *Verpackung der Feldpostsendungen.* Namentlich in der ersten Zeit, aber leider vielfach auch jetzt noch gehen insbesondere *Sendungen mit Wareninhalt (Liebesgabenpäckchen)* den Feldpostanstalten zu vielen Tausenden mit beschädigtem Inhalt oder überhaupt ohne Inhalt zu, so daß mit der betreffenden Sendung nichts mehr anzufangen ist. Wie manche sehnlich erwartete Freude ward so infolge der Unachtsamkeit und Gedankenlosigkeit der Absender zu nichte! Eine bayerische Feldpostanstalt hat seit Beginn ihrer Tätigkeit nicht weniger als 12 Säcke im Gesamtgewicht von 60 kg, die nur mit derartigem zerdrückten und verdorbenem Inhalt gefüllt waren, wieder heimwärts schicken müssen. Das waren alles Feldpostbriefe, die nach der felsenfesten Überzeugung der Absender durch „Bummelei bei der Feldpost" verloren gegangen sind, während nur Nachlässigkeit der Absender es verschuldet hat, daß diese Tausende von Sendungen ihren Empfänger nicht erreichen konnten. Das Publikum macht sich eben nicht hinreichend klar, daß Sendungen, die nach dem Felde gehen, ungleich haltbarer verpackt werden müssen, als wenn sie im Inlande verbleiben. Daher müssen Feldpostsendungen mit Wareninhalt (Liebesgabenpäckchen) sehr dauerhaft verpackt sein. Namentlich zu Feldpostbriefen mit Schokolade, Zigarren, Tabak, Gebäck, Strümpfen u. dgl. können nur dauerhafte Pappkartons, festes Packpapier oder dauerhafte Leinwand verwendet werden. Selbst Feldpostbriefe mit *Flüssigkeit* werden nunmehr zur Beförderung angenommen, wenn die Flüssigkeit in einem starken, sicher verschlossenen Behälter enthalten und dieser in einem durchlochten Holzblock oder in eine Hülle aus starker Pappe fest verpackt ist und dabei sämtliche Zwischenräume mit Baumwolle, Sägespänen oder einem schwammigen Stoffe so an-

gefüllt sind, daß beim Schadhaftwerden des Behälters die Flüssigkeit aufgesaugt wird. Außerdem sollen die Sendungen fest umschnürt sein. Der vielfach benutzte Klammerverschluß hat sich bei den Päckchen nicht bewährt, da er bei dem starken Druck, den die Sendungen auf dem langen Transport und bei der Vielzahl der Postsäcke, in denen sie befördert werden, auszuhalten haben, sich leicht lockert und löst. Der allgemeine postalische Grundsatz, daß die Verpackung einer Postsendung der Natur des Inhalts der Sendung und der Länge des Beförderungsweges entsprechen muß, gewinnt eben bei Feldpostsendungen, die unter den besonderen Verhältnissen der Beförderungsweise auf der Etappenstraße zum Teil eine wenig sorgsame Behandlung erfahren können, besondere Bedeutung.

Daher sind die Heimatpostanstalten angewiesen, ungenügend verpackte, nicht fest umschnürte und ungenügend adressierte Sendungen zum Feldheer — im eigenen Interesse der Absender und ihrer Angehörigen im Felde — zurückzuweisen. Dabei haben aber andererseits die heimatlichen Postdienststellen dem Publikum bei Beseitigung von Mängeln mit Rat und Tat nach Kräften behilflich zu sein.

Die Einzahlung von Beträgen auf Postanweisungen *vom* Feldheere *nach* der Heimat hat in deutscher oder in einer solchen fremden Währung zu erfolgen, für die von der Militärbehörde ein bestimmter Kurs festgesetzt ist, d. i. zurzeit M 100 Reichswährung = 125 Franken Gold = 135 Franken belgischer und französischer Währung (Banknoten oder Münze, und zwar Scheidemünze und Silber). Die Postanweisungen haben stets auf die Markwährung zu lauten.

Alle diese wichtigen Bestimmungen wurden den Angehörigen des Heeres durch ihre Vorgesetzten bekannt gemacht. Insbesondere wurde den Mannschaften aufgegeben, den Personen, von denen sie Briefe erwarten, ihre Adresse mit allen soeben besprochenen Erfordernissen vollständig und richtig anzugeben. Ebenso wurden die Mannschaften angewiesen, falls sie zu einem anderen Truppenteil usw. abkommandiert oder ihr Regiment, ihre Batterie usw. einer anderen Division usw. zugeteilt werden sollte, hiervon in dem nächsten Briefe in die Heimat Mitteilung zu machen. Die Angehörigen in der Heimat über all diese Erfordernisse andauernd und unermüdlich durch Schalterbekanntmachungen in den Postschalterräumen, durch ausführliche Belehrung in der Presse, durch mündliche Ratschläge der Beamten der Postanstalten belehren und unterweisen zu lassen — war und ist die Postbehörde stets bestrebt. Gegenüber den ersten Wochen des Feldpostdienstes hat sich hier auch schon vieles bedeutend gebessert; denn durch Schaden wird man klug.

(Schluß folgt.)

Bibliographie

Alle eingesandten Bücher werden an dieser Stelle mit ihrem vollen Titel bibliographisch und mit Inhaltsangabe angezeigt. Ein Anspruch auf Besprechung wird durch die Einsendung nicht erworben. Rücksendung kann nicht erfolgen.

Dräger, Heinrich: LEBENSERINNERUNGEN. Geb. M 1.50. Hamburg. Alfred Janssen.

Flügel, Heinrich, Dr. jur. et rer. pol.: DIE DEUTSCHEN WELTHÄFEN HAMBURG U. BREMEN. Lex. 8°. (X. u. 395 S. mit 6 Plänen.) Geh. M 9 50. 1914. Jena. Gustav Fischer. Aus dem Inhalt: Vorbedingungen Hamburgs und Bremens für eine Welthafenstellung. — Allgemeines; Meereslage Hamburgs und Bremens; Die Wasserstraßen jeweils von der Stadt bis z. Meere; Das Hinterland u. d. Verbind. mit demselben; Die Hafenanlagen; Die Gebührenpolitik Hamburgs u. Bremens. — Kennzeichen der weltwirtschaftl. Bedeutg. Hamburgs u. Bremens — Handelsflotte; Anteile der meistbeteil. Staaten u. Häfen an d. dtsch. Handelsflotte; Die Reedereien u. d. Schiffahrtslinien; Schiffsverkehr; Passagierverkehr; Güterverkehr.

Meisel-Heß, Grete: BETRACHTUNGEN Z. FRAUENFRAGE. 8°. 282 S. Geh. M 3.50. Geb. M 4.50. Berlin. Prometheus Verlags-G. m. b. H.

Muthesius, Hermann: „DIE WERKBUND-ARBEIT DER ZUKUNFT" (und Aussprache darüber von Ferdinand Avenarius, Peter Behrens, Rudolf Bosselt, Robert Breuer, Peter Bruckmann, August Endell, von Engelhardt, Karl Groß, Hermann Obrist, Karl Ernst Osthaus, Wilhelm Ostwald, Erich Pistor, C. A. Reichel, Richard Riemerschmid, Walter Riezler, Karl Schäfer, Bruno Taut, Jòzsef Vàgò, van de Velde), Friedrich Naumann: „Werkbund und Weltwirtschaft", „Der Werkbund-Gedanke in den germanischen Ländern Österreich-Ungarn, Schweiz, Holland, Dänemark, Schweden, Norwegen". M 1.—. Lex. 8°. 1914. Jena. Eugen Diederichs.

Regel, HANDELSGEOGRAPHIE. Teil von Violets Globus-Bücherei, Handelsbibliothek der gesamten Handelswissenschaft. Verlag von Wilhelm Violet in Stuttgart. 6. Auflage ohne Jahreszahl.

Schramm, Dr. Albert: STENOGRAPHIE NACH DEM SYSTEM VON F. X. GABELSBERGER. 3. Aufl. 141 S. Geb. M —.90. Berlin. G. J. Göschen.

Spöhrer, C., Handelsschuldirektor: DER DEUTSCHE KORRESPONDENT. Lehr- u. Nachschlageb. f. d. kfm. Briefw. z. Selbstunterr. u. z. Gebr. an Handels- u. Gewerbesch. 7. Aufl. Bearb. v. Prof. Max Busse. 8°. (VI u. 231 u. 27 S. Aufgaben.) Geb. M 3.— oder M 2.—. Stuttgart (o. J.) Wilh. Violet.

Spude, M.: METHODIK DER FRANZÖS. U. ENGL. HANDELSKORRESPONDENZ. Geh. M —.50. 1914. Potsdam. A. H. Pusch.

Vogel, Wilhelm: DER HANDELSTEIL DER TAGESPRESSE. Gr. 8°. VIII u. 205 S. Geh. M 4.50. Geb. M 5.50. Berlin. Franz Siemenroth.

von der Aa, GRUNDRISS DER WIRTSCHAFTSGEOGRAPHIE. 153 S. mit 73 Skizzen. Verlag B. G. Teubner, Leipzig 1913. Preis 1.80 M.

In knappen, klaren Zügen versteht es der Verfasser, die Eigenart der behandelten Länder zu kennzeichnen; gut durchdachte Skizzen unterstützen seine Ausführungen. Eingehender sind das Deutsche Reich, der deutsche Verkehr, die deutsche Wirtschaft und die deutschen Kolonien behandelt, die übrigen Staaten sind kürzer besprochen. Zum Schluß wird ein Bild von Deutschlands Weltstellung entworfen; die Bürgerkunde hat daneben im ganzen Buche Berücksichtigung gefunden. Für den Unterricht in der Wirtschaftsgeographie dürfte daher das Büchlein trotz einzelner Lücken sehr geeignet sein. *Joh. Riedel.*

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 10 JANUAR 1915

Die Waffen im Wirtschaftskrieg

Von Felix Pinner, Berlin

IN Reden und Schriften über den gegenwärtigen Krieg ist man oft der Behauptung begegnet, daß England das europäische Völkerringen kalten Blutes angezettelt habe, um seinen kaufmännischen Wettkampf mit Deutschland, der sich seit einiger Zeit merklich zugunsten dieses jüngeren Handelsstaates zu verschieben drohte, gewaltsam in eine andere Richtung zu zwingen. England habe den militärischen Krieg gewollt, weil es den Wirtschaftskrieg mit Friedensmitteln nicht erfolgreich weiterführen zu können glaubte. Ich halte diese Behauptung, der gewiß etwas Wahres zugrunde liegt, in der Art, wie sie meistens formuliert wird, nicht für zutreffend. Die englischen Kaufleute, in deren Interesse die kriegerische Lösung der wirtschaftlichen Rivalität — wenn jene Behauptung ganz und gar richtig wäre — in erster Linie gelegen hätte, haben zweifelsohne mit dem Gedanken des Krieges (eines vielleicht einmal in Zukunft zu führenden Krieges) unter dem Einflusse einer europäischen Konzernbildung gegen Deutschland hier und da gespielt —. Sie haben ihn aber trotz der Eifersucht, des zur Schau getragenen Überlegenheitsdünkels und des zunehmenden, aber noch nicht eingestandenen Unterlegenheitsgefühls gegenüber Deutschland und den Deutschen im Ernste nicht gewünscht. Wenn ein Plebiszit der englischen Kaufleute über Krieg und Frieden zu entscheiden gehabt hätte, es kann kein Zweifel darüber bestehen, daß es den Krieg mit überwältigender Mehrheit verworfen hätte. Denn neben den beträchtlichen Gebieten des Weltmarktes, auf denen sich der deutsche und der englische Kaufmann als Konkurrenten begegneten, gab es beträchtliche Gebiete des deutschen und des englischen Marktes, auf denen beide aufeinander angewiesen waren, in Produktion und Absatz sich in jahrelanger, zweckmäßiger und für beide Teile vorteilhafter Arbeit aufeinander abgestimmt hatten. Diese Gegenwartsbeziehungen, deren Zerreißung für beide Teile schwere geschäftliche Schäden im Gefolge haben mußte, würden für die meisten englischen Kaufleute schwerer gewogen haben als die für den Briten gewiß schmerzliche, aber gerade wegen der englischen Selbstsicherheit von den wenigsten bewußt eingestandene Zukunftssorge, daß der englische Handel später einmal in einer wahrscheinlich noch ziemlich fernen Zeit nicht mehr der erste in der Welt sein könnte. Immerhin genügte — und das ist das Wahre an der Behauptung von den wirtschaftspolitischen Motiven Englands in dem gegenwärtigen Kriege — schon das Spiel mit dem Feuer, um den Brand ausbrechen zu lassen. England wie Frankreich wollten ernsthaft gar nicht den Krieg, sie wollten nur die politische Konstellation, die es ihnen gewährleistete, den Krieg, wenn er einmal kommen sollte, unter den möglichst günstigsten Bedingungen zu führen. Darum die Einkreisungspolitik, darum die bindenden Verträge untereinander und mit Rußland, bei denen beide des Glaubens waren, daß sie den Entschluß über den Krieg und den Zeitpunkt des Krieges in der Hand behielten. Darin allerdings haben sie sich völlig getäuscht. Den Entschluß über den Zeitpunkt des Krieges faßte Rußland, und zwar in demselben Augenblicke, in dem es sich durch die Verträge nach zwei Seiten gedeckt glaubte. Das Defensivbündnis, meinetwegen mit der halbeingestandenen Möglichkeit einer zukünftigen Offensive, der Rückversicherungsvertrag, den die beiden Westmächte abzuschließen geglaubt hatten, wurde von Rußland mit skrupellosem Egoismus und nichtswürdigem Geschick für seine Agressivzwecke ausgebeutet. So kam es, daß Europa in einen Krieg gestürzt wurde, den kein einziges seiner *Völker*, weder das englische, das französische noch das deutsche, auch nicht das russische ernsthaft gewollt und wenigstens im jetzigen Augenblicke als Lebensbedürfnis empfunden hatte. Das russische Volk,

dem es noch lange nicht gelungen war, die vielen seiner Nation fremden Volkskörper sich einzuschmelzen, das noch auf viele Jahrzehnte damit reichlich zu tun gehabt hätte, seine gewaltigen Menschenmassen zu kultivieren, seine weiten Ödgebiete zu kolonisieren und die reichen Schätze seines Bodens zu heben, hätte mehr als jedes andere des Friedens, der friedlichen Arbeit bedurft. Nicht so seine jetzige Herrscherschicht. Gerade die fortschreitende Kultivierung der Massen, des Bodens, der industriellen Schätze des Landes hätte die Herrschaft dieser Schicht, der Art und den Zielen dieser Herrschaft gefährlich werden, das System ihrer rein persönlichen Ausbeuterinteressen durch ein sachgemäßes Regierungssystem, auf dem Wege der Evolution oder der Revolution erhalten müssen. Das wollten die russischen Machthaber um jeden Preis verhindern, und dazu brauchten sie nach dem alten moskowitischen Rezept die äußere Ablenkung, den Krieg. Statt der inneren Kolonisation, die sie nicht leisten konnten und aus Selbsterhaltungstrieb nicht leisten wollten, beschritten sie den Weg der Expansion, die sie — nachdem ihre Ausbreitung im fernen Osten mißlungen war —, unter das Schlagwort des Panslawismus stellten. An diesem Schlagwort, hinter dem nicht das berechtigte politische Ideal eines Volkes, sondern die volksfeindliche Herrschsucht einer überlebten Kaste stand, entzündete sich der europäische Krieg. Und die englischen und französischen Politiker, deren *weitsichtigen* Interessen der Panslawismus, der russische Imperalismus, eigentlich ebenso zuwiderlief wie denen des deutschen Volkes, die aber offenbar geglaubt hatten, sie würden ihn in Schach halten und dennoch aus dem Bündnis mit Rußland ihren Nutzen ziehen können, sahen sich gezwungen, gerade für diesen Panslawismus ihr Schwert zu ziehen.

Das ist die Wahrheit, aber sie durfte von den Bundesgenossen Rußlands nicht eingestanden werden, nicht der Mitwelt, nicht den eigenen Völkern gegenüber. Eine Politik, die die Zügel aus der Hand verloren und dies zugegeben haben würde, hätte keinen Krieg populär machen können. So blieb den Regierungen dieser Staaten nichts übrig, als ihre Völker von den eigentlichen Anlässen und Ursachen dieses Krieges abzulenken, und sich den Anschein zu geben, als ob tiefgehende Lebensinteressen ihrer Länder bedroht seien. In Frankreich, wo man mit dem Gedanken der Revanche nie zu spielen aufgehört, aber nie wirklich geglaubt hatte, daß man allein um dieser Revanche willen einen Krieg führen würde, erfand man das Märchen, daß Deutschland eine politische Vernichtung Frankreichs geplant habe. In England blieb den politischen Stimmungsmachern nichts anderes übrig, als die gegenwärtigen wirtschaftlichen Verbindungen mit Deutschland zu verwischen und die wirtschaftliche Rivalität überstark zu betonen. Diese Rivalität — wie oben gezeigt, keineswegs die einzige, oder auch nur die ausschlaggebende Seite im sachlich-wirtschaftlichen Verhältnis zwischen Deutschland und England — war immerhin stark genug, um die anderen Seiten dieses Verhältnisses ins Dunkel zurücktreten zu lassen und sich zur Dominante in dem englischen Gefühl gegenüber Deutschland aufzuschwingen. Die Stimmungsbildung in der Ära der mehr auf die politische Konstellation als auf den Krieg ausgehenden Einkreisungspolitik hatte in dieser Richtung vorgearbeitet, und als nun der Krieg unerwartet oder doch unerwartet schnell ausbrach, lag nichts näher, als ihn als Wirtschaftskrieg zu formulieren und als Wirtschaftskrieg zu führen. Ich glaube, dies ist der wahre Kern an der eingangs erwähnten Behauptung von den wirtschafts-politischen Motiven Englands in dem gegenwärtigen Kriege. Sie lassen sich nicht einem Schwerte vergleichen, das England bewußt und systematisch zu einem als notwendig empfundenen Waffengang mit Deutschland geschliffen hat, sondern mit der Fahne, die es entrollte, nachdem es in diesen Waffengang einmal hineingetreten war. Dadurch erklärt es sich auch, daß England und die Engländer ihre Wirtschaft für diesen Handelskrieg, den sie als Schlagwort nicht laut genug verkünden, dessen zu erwartende Erfolge sie sich nicht oft und eindringlich genug suggerieren können, eigentlich gar nicht vorbereitet und organisiert haben. Ist es schon zweifelhaft, ob ein Volk durch einen militärischen Krieg oder während eines militärischen Krieges ein anderes Volk aus seiner wirtschaftlichen Entwicklung herausdrängen kann, so wird der Erfolg noch fragwürdiger, wenn das angreifende Volk die Waffen der Wirtschaftsbereitschaft nicht schon im Frieden scharf genug geschliffen, ja sich diese teilweise sogar von dem Volke geborgt hat, das es jetzt mit einem Mal wirtschaftlich vernichten will. Dies wird noch näher zu erläutern und zu beweisen sein.

II.

Die Mittel und Wege, auf denen England Deutschland wirtschaftlich schädigen und mit deren Hilfe es Deutschland nicht nur zur Einstellung des Krieges zwingen, sondern in seiner Konkurrenzkraft schwächen will, sind verschiedenartig. Sie lassen sich aber unter *zwei große Gesichtspunkte* einordnen, deren Grenzen aber gerade in England nicht scharf und klar genug auseinandergehalten werden. Einmal hängt die englische Rechnung mit eigensinniger Zähigkeit an dem Dogma, Deutschland könne von der Außenwelt so abgeschnürt werden, daß die *Funktionen* seines *Wirtschaftskörpers* durch den Mangel an Blutzirkulation, durch die Unterbindung der Zufuhr unentbehrlicher Rohstoffe und des Absatzes fertiger Erzeugnisse allmählich ins Stocken geraten und schließlich ganz *aufhören* müßten. Zweitens folgert die englische Theorie aus dieser Absperrung vom internatio-

nalen Handelsverkehr, daß *England* die Zeit, in der der deutsche Außenhandel von den großen Verkehrswegen verbannt sei, dazu benutzen würde, um sich *ungestört wieder zum Alleinherrscher im Welthandel* zu machen und die lästige Konkurrenz mit Stumpf und Stil auszurotten. Die berühmte „Aushungerung" und der Glauben an die eigene unangreifbare „Isoliertheit". Zwei schöne, packende Theorien mit verblüffend anschaulicher Bildwirkung, so recht von dem starren Genie des Stockengländertums erdacht, und geeignet, auf das kritiklose Stockengländertum Eindruck zu machen. Die Theorie der Aushungerung geht von dem echt-englisch-naiven Gedanken aus, daß man Riesengebiete des Weltverkehrs einfach lahmlegen könne, ohne daß eine derartige gewaltsame Stockung des Weltverkehrs auf England eine Rückwirkung ausüben würde. Ja, sie nimmt sogar unbekümmert an, daß — wenn alles Leben und Wachstum ringsum ertötet wird — England allein, das doch mehr als jedes andere Land vom Außenhandel abhängig ist, weniger als jedes andere Land einmal eine Zeit lang auf sich selbst gestellt sein kann, mit strotzenden Säften weiter blühen, mehr als vorher blühen wird. Die Rechnung Englands von der Einschnürung Deutschlands wäre falsch, wenn England und Deutschland beide allein miteinander Krieg führten, denn dann wäre — da Deutschlands Grenzen nach vielen Landseiten für den Handel offen bleiben würden — der Tatbestand der Einschnürung überhaupt nicht gegeben. In dem jetzigen Kriege Deutschlands nach drei Fronten, mit der scharfen Überwachung, die England auf die für einen deutschen Durchgangsverkehr in Betracht kommenden Länder Skandinavien, Holland und Italien ausübt, ist zwar der Tatbestand der Einschnürung gegeben. Aber der gewaltige Druck, der dazu aufgeboten werden muß, wirkt mit einer solchen Wucht auf England selbst zurück, daß diesem der Atem wahrscheinlich früher ausgehen muß als Deutschland, das die Fähigkeit, sich eine Zeit lang einmal im wesentlichen binnenwirtschaftlich umzuorganisieren, in weit höherem Maße besitzt, als das in seiner Geldverfassung und seinen Produktionsaustausch ganz und gar auf den Außenhandel angewiesene England. Sehen wir doch einmal, welche Länder durch den jetzigen Krieg für den englischen Außenhandel vollkommen gesperrt sind. Da ist neben Deutschland zunächst Österreich-Ungarn, dann infolge des Eingreifens der Türkei in den Krieg das an seinen Land- und Seegrenzen fast völlig abgesperrte Rußland, die Türkei selbst mit breiten mohammedanischen Nachbargebieten, mit ihnen der gesamte Balkan. Dazu kommt noch, daß England in seinem blinden Eifer, indirekte Tore für Deutschland zu verrammeln, den transatlantischen Verkehr der neutralen skandinavischen Staaten aufs schärfste kontrolliert und diese dadurch auf den leichteren Verkehr mit Deutschland förmlich hingedrängt hat. Es ist weiter unvermeidlich, daß ein Universalkrieg wie der jetzige mit seiner Störung aller Absatzbeziehungen, mit seiner Zusammenziehung allen irgendwie flüssig zu machenden Geldes durch die in den Krieg verwickelten Gläubigerstaaten die Kaufkraft auch der unbeteiligten Schuldenstaaten außerordentlich vermindert und dem ihren Kaufwillen befriedigenden Staate die Aufgabe auferlegt, seinen eigenen Absatz nach diesen Ländern selbst zu finanzieren. An einem praktischen Beispiele betrachtet, würde sich z. B. für England die Notwendigkeit ergeben, die Ausdehnung seines Absatzes nach den südamerikanischen Schuldnerstaaten, die — finanziell nie sonderlich konsolidiert — durch den jetzigen Krieg in Finanzkrisen getrieben worden sind, durch erhebliche und riskante Vorschüsse zu decken, eine Geschäftspraxis, deren verhängnisvolle Folgen England sehr bald verspüren würde.

Schon aus diesen Hinweisen ersieht man, daß gerade England, dem vor einem Jahrzehnt schon der zweijährige Kolonialkrieg mit den Buren starke Anfälle von Atemnot verursachte, nicht in der Lage sein würde, den von ihm großsprecherisch angekündigten 20jährigen Weltkrieg zu führen. Somit kann es sich bei dem Plane der „Aushungerung" Deutschlands nur um eine Aktion „auf Zeit" handeln. Und so sicher es ist, daß ein Land wie Deutschland, dessen wirtschaftliche Kräfte in den letzten Jahrzehnten ungestüm und erfolgreich nach einer Betätigung auf dem Weltmarkt gedrängt haben, dessen Außenhandel 20 Milliarden im Jahre erreicht, nicht für die Dauer, ja nicht einmal für eine Reihe von Jahren auf eine binnenländische Wirtschaft zurückgeschraubt werden kann, ohne eine Einbuße an seinen wertschaffenden Kräften zu erleiden, so wenig kann bezweifelt werden, daß ein solches Volk auch einmal ein oder mehrere Jahre durchhalten kann, in denen es im wesentlichen auf seinen inneren Markt beschränkt bleibt. Diese *Umstellung auf den inneren Markt* ist heute nach fünf Kriegsmonaten keine Theorie mehr, sondern sie ist, wie jüngst Dr. Walter Rathenau ausführte, bereits in der Praxis glänzend durchgeführt worden. Deutschland kam dabei zugute, daß sich seine produktiven und konsumptiven Kräfte trotz aller Förderung des Exporthandels im allgemeinen doch nicht so einseitig entwickelt haben, daß ein Ausgleich auf dem inneren Markte nicht stattfinden könne oder bei zielbewußter Anpassung nicht durchzuführen wäre. Unser Wirtschaftsprozeß ist im Gegensatz zu dem englischen *systematisch* aufgebaut, es fehlen keine wichtigen Glieder der Produktion, mit denen wir auf das Ausland angewiesen wären, bei deren Fehlen eine erst in Jahren zu beseitigende Stockung in gewissen Fabrikationen eintreten müßte. Unsere großen Industrien sind insofern fast lückenlos und organisch entwickelt, als wir fast alle Halb- und Hilfsmaterialien für unsere Fertigerzeugnisse selbst herstellen und

andererseits die Abfälle aller Produktionsprozesse in Form von Nebenprodukten rationell verwerten. Diese Lückenlosigkeit der Fabrikationsvorgänge erscheint aber für eine zeitliche Absperrung vom internationalen Markt fast wichtiger als das Fehlen gewisser Rohstoffzufuhren, das in voller Stärke erst bei einer sehr lang andauernden Absperrung wirksam werden würde. Ein fehlendes wichtiges Glied im industriellen Prozeß läßt sich nicht improvisieren, sondern seine Einrichtung bedarf der jahrelangen Arbeit. Die Rohstoffe, die wir eine Zeit lang nicht importieren können, lassen sich durch ökonomische Kontrolle und Verwendung zu den im Kriege wichtigsten Zwecken auf einen längeren Zeitraum verteilen, wenn es nottut, durch Heranziehung und Rückverarbeitung überflüssiger im Gebrauch befindlicher Gegenstände und Altmaterialien ergänzen. Es ist nicht zu bezweifeln, daß unsere *Vorratspolitik* schon im Frieden den Bedürfnissen des Krieges besser hätte angepaßt werden können, und nach Beendigung des Krieges werden die jetzt gemachten Erfahrungen in zweckentsprechenden Reformen verwertet werden müssen. Es ist gewiß auch bei den Rohstofforganisationen, die sofort nach Kriegsbeginn eingeleitet wurden, nicht immer sofort das Richtige getroffen worden, aber man hat sich bemüht, aus den Fehlern zu lernen, und die häufigen Aufhebungen und Änderungen mancher Maßnahmen sind kein Zeichen von Ziellosigkeit, sondern im Gegenteil ein Zeichen von Zielbewußtsein bei schwierigen, und wegen ihrer Neuartigkeit nicht auf einen Schlag zu lösenden Experimenten.

Untersuchen wir die Rohstoffverhältnisse Deutschlands, so können wir zunächst feststellen, daß unsere *Ernährung* durch die Produktion unseres eigenen Landes dank des Doppelcharakters unserer Wirtschaft, die über der Ausdehnung der Industrie die Pflege der Landwirtschaft nicht wie die englische vernachlässigt hat, auch für einen Krieg von langer Dauer gewährleistet erscheint. Gewisse Defizits in manchen Produkten, wie Weizen, Gerste, Kolonialwaren, Kaffee, Thee, Kakao, Reis, die wir im Frieden ganz oder zum Teil einzuführen gewohnt waren, lassen sich durch eine verstärkte Heranziehung von anderen Produkten, wie Zucker und Kartoffeln, die wir im Überfluß erzeugen und unter normalen Verhältnissen exportieren, ergänzen. An Fleisch, Brot, Salz, Gemüse und Obst werden wir nicht Mangel leiden, höchstens kann sich eine Verschiebung in unseren Nahrungsgewohnheiten zeitweilig als nötig erweisen. Was die *Versorgung unserer Industrien* anlangt, so besitzen wir die Hauptrohstoffe unserer Montanindustrie, Kohle, Erz, Zink, Blei usw. in ausreichender Menge in unserem eigenen Lande. Eine Preissteigerung mancher Zusatzerze, wie Mangan, das zum Teil importiert wurde, wird allerdings eintreten und zu vertragen sein. Unsere Vorräte an Kupfer und Zinn sind nach den sofort vorgenommenen Bestandaufnahmen bei sparsamer Ökonomie groß genug, um nicht nur den Kriegsbedarf auf mehrere Jahre hinaus voll zu decken, sondern auch eine Weiterfabrikation notwendiger Friedensartikel zu ermöglichen. Im schlimmsten Falle lassen sich Rohmaterialen durch Einschmelzung nicht unbedingt notwendiger Gegenstände und Altmaterialien gewinnen. Knapp würden bei längerer Kriegsdauer vielleicht unsere Vorräte an Wolle, Baumwolle, Petroleum und an importierten Düngemitteln, wie Chilesalpeter, werden. Bezüglich der ersteren hat sich England aber den Vereinigten Staaten von Amerika gegenüber, die auf eine Ausfuhr von Baumwolle nach Deutschland nicht verzichten wollen, und andererseits auf die Einfuhr deutscher Farbstoffe, Chemikalien, Kalisalze usw. angewiesen sind, zu der Konzession verstehen müssen, den Austausch dieser Waren — wenn er durch amerikanische Schiffe vermittelt wird — freizulassen. Was Petroleum anlangt, so wird eine Abschneidung der Zufuhr, wenn sie die Vereinigten Staaten entgegen ihrer Absicht nicht verhindern können, wahrscheinlich bei einer längeren Kriegsdauer zu einer Petroleumknappheit in Deutschland führen, da die Zufuhren aus Rumänien und die geringe deutsche Eigenproduktion die entstandene Lücke nicht ausfüllen können. Deswegen brauchen wir aber noch lange nicht im Finstern zu sitzen und andere Lichtquellen deutscher Produktion wie Gaslicht, elektrisches Licht, Spirituslicht, Acetylen, werden zeitweilig trotz höherer Kosten für das Petroleum eintreten müssen und eintreten können. Ja, es ist sogar wahrscheinlich, daß die künstliche Zurückhaltung der Petroleumzufuhren von außen die innere Entwicklung beschleunigen wird, die schon seit einiger Zeit bei uns dahingeht, das Petroleum durch deutsche Lichtquellen zu verdrängen. Ähnlich liegen die Verhältnisse für einen Ersatz des ausländischen Benzins durch die deutschen Produkte Benzol und Spiritus. Ähnlich liegen die Verhältnisse ferner auch bei den ausländischen Düngemitteln. Die deutsche Landwirtschaft hat bisher für viele Millionen Chilesalpeter, Phosphat usw. aus dem Ausland bezogen, während die deutsche Industrie, die künstliche Düngemittel derselben Art und Wirkung, wie schwefelsaures Ammoniak, Luftstickstoff, Kalkstickstoff, usw. erzeugt, infolge der traditionellen Vorliebe unserer Landwirtschaft für Chilesalpeter die Industrie gezwungen war, einen wesentlichen Teil ihrer Fabrikate nach dem Auslande zu exportieren. In dieser und mancher anderen Hinsicht wird der Krieg erzieherisch wirken und durch geeignete Umorganisierung die deutsche Produktion besser als bisher mit dem deutschen Absatz in Einklang bringen. Denn so sehr der Export für ein wirtschaftlich starkes Land auch Lebensbedürfnis ist, so wenig ökonomisch kann der Export von Produkten sein, die besser zur Befriedigung inländischer Bedürfnisse gebraucht werden können, ganz besonders dann, wenn diese inländischen Bedürfnisse — wie das bei

manchen Produkten bei uns leider noch der Fall ist — durch eingeführte Waren befriedigt werden müssen.

Eine Störung des Wirtschaftsprozesses, die England uns zugedacht hat, die es aber dank des Reichtums unserer Hilfsmittel, dank der trefflich ausgebildeten Organisation unserer Wirtschaft nicht erreichen kann, muß der Krieg aber zweifellos für andere Länder im Gefolge haben, und zwar für solche, die die Hauptbundesgenossen Englands in diesem Kriege sind und deren wirtschaftliche Schwächung infolgedessen auf die Fähigkeit Englands, den Krieg in die Länge zu ziehen, einwirken muß. Dies gilt sowohl für *Frankreich*, als auch besonders für *Rußland*. Bisher hat der Krieg auch die industrielle Kraft Frankreichs schon auf das schwerste erschüttert. Seine im Norden belegenen Hauptindustrien sind infolge der Besetzung dieses Gebietes durch deutsche Truppen so gut wie völlig lahm gelegt. Die französiche Kohlenindustrie liegt zu 70 Prozent, die französische Eisenindustrie zu 80—90 Prozent darnieder. Besonders der Mangel an Kohle, dieses nicht nur für die Wirtschaft, sondern auch für die Kriegführung unentbehrlichsten Rohstoffes muß früher oder später zu einer schweren Kalamität führen, zumal die französische Kohlenindustrie schon in regulären Zeiten nur etwa 50 Prozent des heimischen Bedarfs decken kann, und die Hauptimportländer Deutschland und Belgien für eine Versorgung ausgeschaltet sind. Für den Import der englischen Kohle, die unter diesen Umständen einen Ersatz bilden muß, fehlt es an geeigneten Transport- und Umschlagseinrichtungen, so daß Frankreich einer empfindlichen Kohlennot entgegengeht. Dies geht daraus hervor, daß die Einfuhr englischer Kohlen nach Frankreich während des Krieges bisher nicht gestiegen ist, sondern um ca. 30 Proz. zurückging, daß der Kohlenpreis in Paris um fast 12 Frs., d. h. etwa 40 Proz. emporschnellte. Ähnlich liegen die Verhältnisse bei der französischen Zuckerindustrie, deren Betriebe gleichfalls zum größten Teile in den okkupierten Gebieten liegen, bei der französischen Textilindustrie, deren Hauptgebiete Roubaix und Reims sind. Andere wichtige Industriezweige, aus deren Export Frankreich in normalen Zeiten großen Nutzen zieht, wie die Schaumweinfabrikation, die Spiegelglasindustrie, können gleichfalls nicht arbeiten.

Während aber die Desorganisation der französischen Wirtschaft immerhin im wesentlichen nur eine Schwächung der finanziellen Kräfte des Landes zur Folge haben wird (dadurch, daß die stilliegenden Betriebe auf Jahre hinaus keine Gewinne bringen können und das Land genötigt ist, die früher von jenen befriedigten Bedürfnisse im Auslande zu decken und zu bezahlen), muß der andere Bundesgenosse Englands, das *russische Reich*, dessen Grenzen für den Güteraustausch mit dem Auslande so gut wie geschlossen sind, nach einiger Zeit zweifellos an einen Punkt gelangen, an dem die Störungen im Wirtschaftsmechanismus zu einem Zusammenbruch auch in wirtschaftlicher und militärischer Hinsicht führen. Hat doch dieser Staat nur Ansätze zu einer Industrie. Fehlt ihm doch jede systematische Durchbildung seiner Produktion, ist er doch mit wichtigen Zwischengliedern und Hilfsmitteln seiner Industrie auf das Ausland angewiesen. Ihm fehlt vor allem jede Maschinenindustrie, jede Chemikalienindustrie. Die Waffen- und Munitionsindustrie vermag die starken Anforderungen des Kriegsbedarfs nicht zu leisten, sondern ist auf den Import angewiesen, und dessen Unmöglichkeit wird sich bei den starken Verlusten Rußlands an Kriegsmaterial in einiger Zeit schwer fühlbar machen. Die russische Kohleneinfuhr, die 50 Prozent des Verbrauchs deckte, ist, da sie zum Teil aus Deutschland, zum Teil aus England kam, völlig ausgeschaltet. Von den Kohlengebieten des Landes ist das polnische durch Okkupation der Ausbeutung vorläufig entzogen, durch die türkischen Operationen ist das Naphtarevier im Kaukasus, das für Rußland fast wichtiger ist als seine Kohlengebiete, bedroht. Tritt hier eine Sperrung ein, so ist Rußland nicht in der Lage, seine Heizmaterialversorgung, die schon im Frieden sich zu krisenhaften Zuständen zugespitzt hat, auch nur einige Monate hindurch aufrecht zu erhalten. Auf der andern Seite muß die Finanzkraft Rußlands durch die Umöglichkeit, seine Naturprodukte im Auslande abzusetzen und in Geld umzuwandeln, auf das schwerste erschüttert werden. Getreide, Geflügel, Eier, Butter, die sonst im Werte von Milliarden nach dem Auslande, vornehmlich nach Deutschland gehen, und deren Erlöse die russische Geldwirtschaft aufrecht erhalten, können nicht exportiert werden. Durch die Einschränkung des Branntweinverkaufs, der Hauptstütze des russischen Staatshaushalts, durch den Fortfall des größten Teils der Zolleinnahmen wird das finanzielle Gleichgewicht des Staatsbudgets erschüttert, und die Ersatzmittel, die an die Stelle der fehlenden Einnahmen treten sollen, d. h. hauptsächlich direkte Steuern auf den Grundbesitz, den Gewerbetrieb, Erhöhungen der Zollsätze für die wenigen noch einführbaren Güter zeigen, daß Rußland, um den Staatsbedarf zu befriedigen, keine andere Möglichkeit hat, als seine Bürger und seine Unternehmungen, also die Träger seiner wirtschaftlichen Kräfte zu schwächen und demgemäß nach Raubbauart sofort die Wurzeln der Kräfte anzugreifen, die das Land allein über den Krieg hinwegtragen könnten.

(Schluß folgt.)

Die deutsche Feldpost im Kriege gegen Frankreich vom Jahre 1914

Von G. Hellmuth

z. Z. als Feldpostmeister in Nordfrankreich

(Schluß).

III. Ein sehr schätzenswerter Vorzug bei der Benutzung der Feldpost ist die in weitem Maße gewährte *Portofreiheit und Portovergünstigung* für die Postsendungen der mobilen Truppen, die auf das *ganze* Reichsheer und mithin auch im gegenseitigen Verkehr zwischen dem Reich, Bayern und Württemberg Anwendung finden.

1. Die Wohltat der *Portofreiheit* wird dem überwiegenden Teile aller Feldpostsendungen zuteil.

Zunächst genießen — wie schon in Friedenszeiten — in *Militärdienst-Angelegenheiten* sämtliche zur Beförderung durch die Feldpost geeigneten Sendungen Portofreiheit. Dies gilt auch für Pakete mit Zivilkleidern von den infolge einer Mobilmachung eingezogenen Reservisten, Landwehrleuten usw. an ihre Angehörigen, sofern die Absendung durch Vermittlung des Truppenteils erfolgt; ferner für Pakete mit Zivilkleidern, die an die zur Entlassung kommenden Reservisten, Landwehrleute usw. aus der Heimat abgesandt werden, sofern diese Sendungen an die Truppenteile gerichtet sind und auf der Postpaketadresse den Vermerk enthalten: „Inhalt: Zivilkleider des Reservisten (Landwehrmannes) N. N." — Über den sonstigen Paketverkehr s. unten.

In Privatangelegenheiten der Angehörigen des Heeres werden portofrei befördert: Gewöhnliche Briefe bis zum Gewichte von 50 Gramm einschließlich, Postkarten, Geldbriefe bis zum Gewichte von 50 Gramm einschließlich und mit Wertangabe bis zu M 150 einschließlich, endlich Postanweisungen *vom Feldheere nach* der Heimat.

Lediglich für Sendungen vom Feldheere nach einem anderen als dem heimatlichen Postgebiet oder aus fremden Postgebieten nach dem Heere muß das volle Porto entrichtet werden.

Bestellgeld kommt bei den Feldpostanstalten nicht in Ansatz.

Zu den Angehörigen des Heeres i. S. der oben besprochenen Portofreiheit und der nunmehr zu behandelnden Portovergünstigung *zählt auch* das auf dem Kriegsschauplatze in der freiwilligen Krankenpflege zur Verwendung kommende Personal der deutschen Landesvereine vom Roten Kreuz und der mit ihnen verbündeten Vereine, sowie der Ritterorden (Johanniter-, Malteser-, St. Georgs-Ritter), sodann das Personal derjenigen Vereine, Gesellschaften usw., die auf Grund des Gesetzes zum Schutze des Genfer Neutralitätszeichens vom 22. März 1902 (Reichs-Gesetzbl. 1902 Nr. 18) von dem zuständigen Kriegsministerium zur Unterstützung des Kriegssanitätsdienstes durch besondere Bescheinigung zugelassen sind, weiter die Mitglieder des Kaiserlichen Freiwilligen Automobilkorps und ihrer Mechaniker. Schließlich steht allen für die Zwecke der deutschen Armee auf den Kriegsschauplätzen tätigen Personen, insbesondere den Zivilbeamten des Großen Hauptquartiers (Auswärtigen Amtes, Zivilkabinetts) in demselben Umfange wie den Angehörigen des Heeres *Portofreiheit in Privatangelegenheiten* zu.

Neuerdings wurde auch den *aus* Österreich-Ungarn (einschließlich der okkupierten Gebiete) stammenden Feldpostbriefen und Feldpostkarten in Deutschland die Portofreiheit nach den gleichen Grundsätzen wie in Österreich-Ungarn selbst gewährt. Gleichzeitig wurde die oben genannte Portofreiheit für Feldpostbriefe und Feldpostkarten in Privatangelegenheiten an die Angehörigen des Heeres und der Marine auch auf gleichartige Feldpostsendungen *nach* der österreichisch-ungarischen Monarchie (einschließlich der okkupierten Gebiete) — und zwar auch auf die *von* österreichisch-ungarischen Truppenangehörigen ausgehenden Sendungen — ausgedehnt.

Seit Oktober 1914 werden auch *nach der Schweiz* Feldpostkarten und (nur offen!) Feldpostbriefe bis zu 50 Gramm, die von Angehörigen des Heeres an ihre in der Schweiz wohnenden Familienmitglieder (Ehefrau, Eltern, Großeltern und Geschwister) gerichtet sind, portofrei befördert. Ebenso werden gleichartige Sendungen der zum schweizerischen Heeresdienst einberufenen Militärpersonen an ihre Familienangehörige in Deutschland behandelt.

2. Soweit nach vorstehendem für Feldpostsendungen zwischen dem Heimatgebiet und dem Heere oder innerhalb des Heeres selbst keine Portofreiheit eingeräumt wird, kommen folgende Tarifsätze zur Anwendung. Das Porto beträgt:

für gewöhnliche Briefe über 50 Gramm bis 250 Gramm schwer 10 Pfennig. (Bisher hatte der Satz auf 20 Pfennig gelautet, wurde aber bei der zunächst versuchs- und nur zeitweisen Einführung der Feldpostbriefe bis zu 500 Gramm *dauernd* auf 10 Pfennig ermäßigt, während der Tarifsatz zu 20 Pfennig bei dem neuen Gewicht der Feldpostbriefe (über 250—500 Gramm) zur Anwendung gebracht wird);

für Geldbriefe über 50 Gramm bis 250 Gramm schwer und mit Wertangabe bis zu 150 Mark: 20 Pfennig;

für Geldbriefe bis 250 Gramm schwer mit einer Wertangabe von über 150—300 Mark: 20 Pfennig, über 300—1500 Mark: 40 Pfennig;

für *Postanweisungen* über Beträge bis zu 100 Mark *an* die Angehörigen des Feldheeres: 10 Pf.

Bei diesen portopflichtigen Sendungen sowohl vom Feldheere als aus der Heimat muß das Porto stets vorausbezahlt werden.

Sendungen, die *rein gewerblichen Interessen* der Absender oder der Empfänger betreffen, haben auf Portovergünstigung keinen Anspruch, unterliegen daher dem gewöhnlichen, tarifmäßigen Porto.

2. Abschnitt. Der Feldpostbetriebsdienst

(postalische Behandlung der Brief- und Geldsendungen, Postanweisungen und Pakete).

1. Die Sendungen aus der Heimat nach dem Feldheere.

Über das Verfahren, das bei der Leitung und sonstigen Behandlung der für das Feldheer bestimmten Feldpostsendungen anzuwenden ist, ergehen je nach Lage der tatsächlichen Verhältnisse besondere Anweisungen durch das Reichspostamt.

1. Das Verfahren bei den heimatlichen Postanstalten.

Die heimatlichen Postanstalten, denen an die Truppen gerichtete Postsendungen zugehen, haben bei deren Bearbeitung zu scheiden:

a) *Sendungen, die nach festen Standorten gerichtet sind* (z. B. an Truppenkommandos oder Heeresangehörige in Festungen, an Ersatzbataillone und Ersatzeskadrons usw., an stehende Lazarette, an Etappenbehörden in bestimmten Orten, an stellvertretende Intendanturen usw.) sowie Sendungen, aus deren Aufschrift sonst unzweifelhaft zu entnehmen ist, daß der Empfänger in dem in der Aufschrift angegebenen Orte einen dauernden Aufenthalt hat, sog. *stabile Sendungen.*

An Militärpersonen in solchen festen Standorten (Garnisonen) im Inlande können alle Postsendungen wie im Frieden abgesandt werden. Doch muß der Standort auf der Adresse genau bezeichnet sein. Diese Verkehrserleichterung bezieht sich jedoch nicht auf Sendungen nach Orten, für die (weil in Grenzbezirken gelegen) Beschränkungen für den Postverkehr vorgesehen sind.

b) *Sendungen an die im Felde befindlichen Truppen,* die infolge von Marschbewegungen den Standort wechseln; sog. *mobile Sendungen.*

Zur Umleitung aller dieser an mobile Truppen gerichteten Feldpostsendungen wurden seit der Mobilmachung besondere Postbetriebsstellen, sog. Postsammelstellen (s. unten!) eingerichtet und nach Bedürfnis jeweils ergänzt. Die heimatlichen Ortspostanstalten haben alle mobilen Feldpostsendungen in der Richtung auf die nach den bestehenden Verbindungen am schnellsten erreichbare Sammelstelle abzusenden. Dabei sind die *Ortspostanstalten* angewiesen, die Bearbeitung der zum Feldheere gehenden Feldpostsendungen den Postsammelstellen in wirksamer Weise dadurch zu erleichtern und dem großen Umfange des Feldpostversendungsverkehrs, sowie der sehr erheblichen Geschäftsanhäufung bei diesen Stellen dadurch zu begegnen, daß sie die mobilen Sendungen soweit als möglich nach Regimentern, Bataillonen, Kompagnien usw. vorsortieren und auch so abgebunden an die Sammelstellen weitersenden. Die Sammelstellen, um das vorgreifend zu bemerken, sind natürlich ihrerseits verpflichtet, solche Bunde vor der Weiterleitung zu öffnen, genau durchzusehen und nötigenfalls umzusortieren.

Über die Gegenstände des Feldpostverkehrs und die Anforderungen an ihre postalische Beschaffenheit ist bereits gesprochen worden. Es gelten für sie, wie schon gesagt, die gleichen postalischen Vorschriften wie für die Nicht-Feldpostsendungen, daneben natürlich die bereits im Umriß bekannt gegebenen Sonderregeln. Besonderer Hervorhebung bedürfen die Feldpostanweisungen (an mobile Truppen usw.), insofern sie *ausschließlich einer* — von der heimatlichen obersten Postbehörde bestimmten — Postsammelstelle zugeführt werden müssen. — Übrigens können Zahlungen an Angehörige, Behörden und Dienststellen des Feldheeres auch *mit Postscheck* geleistet werden, und zwar

in Militärdienstangelegenheiten bis . . M 800,
in Privatangelegenheiten der Angehörigen des Heeres bis . . M 100.

Im Scheck ist oberhalb des Vordrucks „Adresse für die Postbeförderung" der Vermerk „Feldpost" zu schreiben. Ferner ist im Scheck genau anzugeben, zu welchem Armeekorps, welcher Division, welchem Regiment, welchem Bataillon, welcher Kompagnie oder welchem sonstigen Truppenteile der Empfänger gehört, sowie welchen Dienstgrad und welche Dienststellung er bekleidet.

2. Das Verfahren bei den Postsammelstellen.

Über die Aufgabe der Postsammelstellen, denen die Ortspostanstalten die aufgegebenen Sendungen an die Angehörigen des mobilen Feldheeres zusenden müssen, — Umarbeitung dieser mobilen Sendungen und Umleitung auf die Feldpostanstalten — wurde schon gesprochen. — Die Postsammelstellen, welche an besonders dafür geeigneten, größeren Ortspostanstalten mit guten Bahnverbindungen als große Postverkehrszentralen errichtet werden und deren Zahl sich nach den auftretenden Verkehrsbedürfnissen stetig vermehren oder auch vermindern kann, haben die ihnen von den Heimatpostanstalten zugeführten Sendungen zunächst in zwei Klassen zu trennen, nämlich in:

a) gewöhnliche und eingeschriebene Briefe und Postkarten in Militär-Dienstangelegenheiten, gewöhnliche Briefe und Postkarten an Offiziere, Sanitätsoffiziere und obere Militärbeamte, Zeitungen unter Postumschlag *ohne Unterschied der Dienststellung* des Empfängers *(eilige Briefe),*

b) gewöhnliche Briefe und Postkarten an Soldaten vom Feldwebel oder Wachtmeister abwärts und an die unteren Militärbeamten *(Mannschaftsbriefe).* Diese Sendungen haben die Postsammelstellen noch nach Truppenabteilungen und Unterabteilungen, d. h. nach Divisionen, Regimentern und hierauf nach Bataillonen, Eskadrons, Batterien, Feldlazaretten, Kolonnen u. dgl. auszuscheiden.

Alsdann erfolgt die Verteilung der Feldpostsendungen nach den Feldpostanstalten, durch die die Ausgabe oder Zustellung bewirkt werden

soll, und zwar auf Grund der sog. *Feldpostübersicht.* Diese bildet die Grundlage für die Leitung der nach dem Felde gerichteten Sendungen. Sie wird auf Grund der Mitteilungen des Kriegsministeriums über die Zusammensetzung des Feldheeres im Reichspostamt aufgestellt und enthält alle Behörden und Truppenteile des Feldheeres, nach den verschiedenen Gattungen und nach der Nummer geordnet, mit Angabe der Feldpostanstalten, die den Dienst für die einzelnen Truppenteile usw. wahrzunehmen haben. Eine angemessene Anzahl dieser Feldpostübersichten wird den Postsammelstellen vom Reichspostamte zugeteilt. Die anderen Feldpoststellen erhalten je einen Auszug aus der Feldpostübersicht, der die Teile der Armee umfaßt, zu der diese Stellen gehören. Da die Leitung der Feldpostsendungen fast ausschließlich nur nach den Feldpostanstalten berechnet werden kann, ist es von größter Wichtigkeit, daß alle beteiligten Poststellen, namentlich die Postsammelstellen darüber genau unterrichtet sind, für welche Behörden und Truppenteile (einschließlich der Etappenstellen und deren Kommandanturen) jede Feldpostanstalt den Postdienst hinsichtlich der aus der Heimat ankommenden Sendungen wahrzunehmen hat. Aus diesem Grunde hat *jede Feldpostanstalt* die Pflicht, jede Veränderung in dem Bestand der Behörden oder Truppenteile, für den sie den Postdienst wahrzunehmen hatte, insbesondere aber auch jeder Zugang unverzüglich dem Reichspostamte, dem zuständigen Armeepostdirektor und den heimatlichen Postbetriebsstellen, namentlich den Postsammelstellen, zu melden. Außerdem sind *die einzelnen Behörden und Truppenteile selbst* verpflichtet, sobald sie in einen anderen militärischen Verband übergehen, davon sowohl der Feldpostanstalt, die bis dahin den Postdienst für sie wahrgenommen hat, als auch der Feldpostanstalt ihres neuen taktischen Verbandes unverzögert schriftliche Anzeige zu machen, sofern nicht die Geheimhaltung der Veränderung höheren Ortes angeordnet ist. Auf Grund der so von den Feldpostanstalten gemeldeten Veränderungen in der Zuteilung der Truppen werden vom Reichspostamt *Berichtigungsnachweisungen zur Feldpostübersicht* aufgestellt und den Feldpoststellen ebenfalls übermittelt. Diese haben stets sofort nach Eingang der Nachweisungen ihre Feldpostübersichten mit der größten Genauigkeit zu berichtigen. Diese Übersichten sind bei allen Stellen streng geheim zu halten, die älteren Exemplare sind nach Empfang einer neuen Ausgabe zu vernichten. — Daneben werden von gewissen Feldpoststellen einige andere Verzeichnisse geführt (über die im Inlande gebliebenen Truppen, über die auf dem Kriegsschauplatze befindlichen Etappenbehörden und Militär-Eisenbahnbehörden, endlich über die bestehenden Feldpostkurse). — Es bedarf keiner Ausführung, daß eine geordnete, jederzeit auf dem laufenden gehaltene Truppenübersicht allein eine zuverlässige und rechtzeitige Postzuführung gewährleistet. Läßt sich aber einmal eine taktische Veränderung mit Rücksicht auf die notwendige Geheimhaltung postalisch nicht verwerten, so muß man sich eben dem höheren Zwecke beugen.

3. Das Verfahren bei den Leitpunkten.

Wohin die für das Feldheer bestimmten Feldpostsendungen zu leiten sind, wird den Postsammelstellen *durch Feldposterlaß* mitgeteilt. Die Stellen, die die Weiterbeförderung bis zu den Feldpostanstalten zu besorgen haben, führen die Bezeichnung „Leitpunkte". Die Festsetzung dieser Leitpunkte, für die Postanstalten an besonders geeigneten, nahe der Grenze am Anfange der Etappenstraßen gelegenen Orten ausgewählt werden, erfolgt durch das Reichspostamt. Im übrigen wird die Leitung der Feldpostsendungen innerhalb des *eigenen* Postgebiets von jeder der drei deutschen Postverwaltungen selbständig geregelt.

Die als Leitpunkte bestimmten Postanstalten haben, wie schon gesagt, zunächst die Feldpostsendungen den Feldpostanstalten zuzuführen, besser zuzuleiten, sodann aber auch die *von mobilen* Truppen abgesandten und *an mobile* Truppen gerichteten Feldpostsendungen — mit Ausnahme der Postanweisungen — gesondertes Verfahren! — umzuleiten, sofern zwischen den absendenden und den Bestimmungspostanstalten unmittelbare Postverbindungen nicht bestehen. Es wurde die Erfahrung gemacht, daß Sendungen *vom Heere zum Heere* durch die vorgenannte Umleitung über die heimatlichen Leitpunkte ganz erhebliche Verzögerungen erführen. Zu deren Vermeidung hat man nunmehr die Neuerung getroffen, derartige Sendungen gleich bei der Auflieferung nach Möglichkeit auszusondern und auf die Feldpostanstalten am Etappenhauptort zu leiten. Diese sind mit der vollständigen Feldpostübersicht ausgestattet und können die Sendungen auf kürzestem Wege unter Benutzung der Querverbindungen den Bestimmungsfeldpostanstalten zuführen.

Falls die bei den Leitpunkten zur Verfügung stehenden Beförderungsmittel die gleichzeitige Weiterbeförderung aller vorliegenden Beutel usw. mit Feldpostsendungen nicht zulassen, hat die Weiterleitung in folgender Reihenfolge zu geschehen:

1. Briefbeutel mit *eiligen* Briefen (über den Begriff s. o.!);
2. Briefbeutel mit Mannschaftsbriefen;
3. Pakete.

Geldbriefbeutel werden mit jeder Gelegenheit befördert.

4. Das Verfahren bei den Feldpostanstalten.

a) Die Beförderung der Feldpostsendungen *bis zu und von* den Feldpostanstalten erfolgte, so lange sich das Feldheer noch auf deutschem Gebiete befand, tunlichst unter Benutzung der gewöhnlichen Posten, die indes aus Anlaß der Veränderungen im Eisenbahnverkehr beim Eintritt der Mobilmachung ganz erheblich einge-

schränkt und in ihrem Gange geändert wurden. Nach dem Übertritt der Armee auf das feindliche Gebiet oblag es dem jeweils zuständigen Armeepostdirektor, für seine Armee die Verbindungen zwischen den bei den Stäben befindlichen Feldpostanstalten und der Heimat herzustellen und für die Erhaltung zweckmäßiger und tunlichst geregelter Postverbindungen zu sorgen. Namentlich gehört es zu seiner Aufgabe, die Post bis in die Hauptquartiere der Armeekorps oder bis in deren Nähe und von dort zurückzuleiten, die Postbeförderung auf den Eisenbahnen und Etappenstraßen zu regeln und die Feldpoststationen einzurichten. Ergeben sich infolge plötzlich eintretender Truppenverlegungen Abweichungen von den so getroffenen Bestimmungen, so obliegt die vorläufige anderweitige Regelung für den Bereich jeden Armeekorps dem Feldpostmeister.

Um die ordnungsmäßige Zuführung der Feldpostversande zu sichern, sind die Feldpostämter und die Feldpostexpeditionen verpflichtet, ihre Marschquartiere, wenn irgend möglich, im voraus dem Reichspostamte und dem vorgesetzten Armeepostdirektor zu melden. Die dazu erforderlichen Mitteilungen sind von den militärischen Vorgesetzten zu erholen.

Während im Inlande die Feldposten täglich so oft abzusenden sind, als es nach dem inländischen Hauptverbindungen mit Vorteil geschehen kann, sind im Auslande, wenn die Armee still steht, mindestens täglich einmal Feldposten *(in* die Heimat) abzufertigen. Ist die Armee in Bewegung, so werden Posten abgefertigt, soweit es ausführbar ist.

Diese Regelung des ganzen Feldpostbetriebes in seiner Verbindung mit der Heimat liest sich zwar auf dem Papiere sehr glatt, sie stieß aber in der Wirklichkeit, in ihrer praktischen Nutzanwendung auf ganz bedeutende Hindernisse, die zu beseitigen, der Postverwaltung auch trotz größter Anstrengungen nicht immer gelang. Die mißliche Folge dieses scheinbaren „Versagens" der Feldpost zeitigte das große Kapitel der nicht endenwollenden Klagen über die Feldpost, der in den Zeitungen und in Zuschriften an die Postverwaltung vorgebrachten zahlreichen Beschwerden über die „unzulängliche Beförderungsweise der Feldpost", über verspätete oder nicht angekommene Feldpostbriefe. Das Publikum, an die bisherige Schnelligkeit und Regelmäßigkeit des Postverkehrs in Friedenszeiten gewöhnt, wollte sich zunächst begreiflicherweise schwer darein finden, den — angesichts des gewaltigen alles bisher Dagewesene übersteigenden Truppenaufgebots — völlig veränderten Verhältnissen der Gegenwart, die gerade den Postbeförderungsdienst in besonderem Maße treffen, Rechnung zu tragen. Auch war (und ist!) bei der Mehrzahl eine richtige Vorstellung von dem Wesen und den Schwierigkeiten des Feldpostbetriebes nicht vorhanden und konnte es wohl auch nicht sein. Das Reichspostamt als oberste deutsche Postbehörde sah sich deshalb veranlaßt, in einer anfangs Oktober 1914 erschienenen Druckschrift, betitelt „Die Klagen über die Feldpost" die Schwierigkeiten, die sich bei der Feldpost, namentlich in der ersten Zeit nach Ausbruch des Krieges, einem geregelten Feldpostbetriebe entgegenstellten, mit denen die Feldpost auch jetzt noch sehr zu kämpfen hat, ausführlich darzulegen. Es ist unbedingt zur abgerundeten Behandlung des Feldpostdienstes erforderlich, wenigstens auf die wichtigsten Momente dieser Denkschrift im Zusammenhang mit den folgenden Erörterungen in groben Umrissen einzugehen.

Die Regelung der Zuführung der Feldpostsendungen an die mobilen Truppen gestaltet sich an und für sich ungemein schwierig. Während der Beförderung des Heeres in das Aufmarschgebiet fand eine Ausgabe von Postsendungen an die Truppen nicht statt. Alle vom Zeitpunkte des Abrückens der Truppen bei den Postanstalten der Friedensstandorte oder aber bei allen sonstigen Postanstalten eingegangenen Sendungen an das Feldheer wurden vielmehr sogleich den Postsammelstellen zugeführt und von diesen zur Absendung an die Feldpostanstalten vorbereitet und verarbeitet. Mit der Weitersendung von diesen Postbetriebsstellen aus konnte erst begonnen werden, nachdem die Postbehörde von der Militärverwaltung die erforderlichen Unterlagen über die Aufstellung und Gliederung des Feldheeres erhalten und für ihre Zwecke verarbeitet hatte. Mit dieser Arbeit war es bei Beginn des gegenwärtigen Krieges infolge der ganz besonders gearteten Verhältnisse, die fortgesetzt zahlreiche und umfassende Änderungen erforderten, ausnahmsweise ungünstig bestellt. So konnte trotz der angestrengtesten und hingebendsten Arbeit aller beteiligten Stellen mit der ersten Versendung der Feldpostsendungen von den Sammelstellen im allgemeinen nicht vor dem 14. August (erster Mobilmachungstag war der 2. August 1914) begonnen worden; in Bayern war dies *aus militärischen Rücksichten* sogar erst drei Wochen nach der Mobilmachung möglich! — Sodann erforderte — was teilweise auch jetzt noch der Fall ist! — je nach der Entfernung der Sammelstellen vom Kriegsschauplatze allein die Beförderung bis zur Grenze, bis zur Etappenstraße nahezu vier Tage, da schnelle Zugverbindungen fehlten und die Bahnstrecken mit langsam fahrenden Militärzügen überlastet waren. Die ersten Feldpostsendungen kamen also fast drei Wochen nach der Auflieferung an. Nicht minder groß war die Verzögerung in der Heimbeförderung der von den mobilen Truppen in der ersten Zeit nach der Mobilmachung während des Aufmarsches an ihre Angehörigen in der Heimat aufgelieferten Feldpostsendungen. Wie aus wiederholten — allerdings erst nachträglich veröffentlichten — Bekanntmachungen der Militärbehörden hervorging, wurden diese Feldpostsendungen in die

Heimat auf Anordnung der obersten Heeresleitung zurückgehalten, um den Auf- und Vormarsch der deutschen Armeen dem Feinde gegenüber zu verschleiern, was auch tatsächlich gelang. Der Feldpost konnte mithin an dieser zweckbewußten Verzögerung keine Schuld beigemessen werden.

Nach Überwindung dieser anfänglichen Hemmnisse blieben jedoch noch genug Schwierigkeiten, unter denen die Zuführung der Feldpost bis zu der für jeden Truppenteil zuständigen Feldpostanstalt zu leiden hatte und immer noch leiden muß. Der gesamte Nachschub für die deutsche Armee im Feindeslande, mithin auch der ganze Feldpostversand nach und von der Armee bewegt sich auf den an der heimatlichen Grenze entspringenden Etappenstraßen. Auf diesen ausschließlichen Verkehrswegen müssen natürlich die Munitions-, Verpflegungs- und Verwundetentransporte unbedingten Vorrang vor dem haben, was nicht zu den unabweisbaren Bedürfnissen der Truppen gehört; dazu zählen aber die Feldpostsendungen. Ihre Beförderung muß in jedem Falle hinter den Forderungen der kriegerischen Notwendigkeit zurückstehen. Wenn deshalb in diesem Feldzuge die Beförderung der Feldpost auf einer Etappenlinie sich verzögerte oder vorübergehend ganz aufhörte, so beruhte das eben in den gebieterischen Kriegsverhältnissen, nicht aber auf einer unzureichenden Organisation des Feldpostdienstes. — Sehr oft sind die Marschquartiere der einzelnen zuständigen Feldpostanstalten dem Armeepostdirektor, der die Beförderung der Feldposten herzustellen und zu unterhalten hat, nicht bekannt, da die hierzu verpflichteten Feldpostanstalten diese Orte nicht melden dürfen (militärisch angeordnete Geheimhaltung der Marschquartiere) oder können (Unkenntnis des künftigen Marschquartiers, ständige Marschbewegungen, Unbenutzbarkeit der rückwärtsführenden Telegraphenverbindungen). Alle diese Momente hindern eine geregelte Postverbindung der Truppen nach rückwärts und bedeuten — unverschuldeterweise — für die Feldpostanstalten eine mitunter langandauernde Unterbrechung der Postzufuhr. Selbst wenn diese Hemmungen nicht vorliegen, kann es schließlich vorkommen, daß dem bestausgerüsteten Personale und den zu Gebote stehenden modernen Beförderungsmitteln neue Hindernisse entgegentreten. Die Lastkraftwagen sind in ihrer Gebrauchsfähigkeit stets vom Zustande der Straßen und Brücken und von der Sicherheit der Gegend (Feindesland!) abhängig. Postkraftwagen mit großer Ladung sind bereits aus nicht abwendbaren Ursachen verbrannt oder sie wurden vom Feinde überfallen und die Mannschaft erschossen! Da darf man doch nicht sagen: Die Feldpost hat wieder einmal versagt!

b) Ist ein Feldposttransport glücklich bei der zuständigen Feldpostanstalt angelangt, so ist die Auslieferung der angekommenen Sendungen an die betreffenden Truppenteile und Behörden zu betätigen. Im Inlande kann — praktisch höchst untunlich! — die Vermittlung der Landespostanstalten dazu in Anspruch genommen werden, im Auslande, d. i. im Feindeslande ist dies stets ausschließliche Sache der Feldpostanstalten. — Eine allgemeine Bestellung der Sendungen durch die Post im Felde ist undurchführbar. Eine Zustellung der Heimatpost findet vielmehr nur für das Große Hauptquartier, die Armeeoberkommandos, die Korps- und Divisionskommandos, sowie für die zu diesen Stäben gehörigen Offiziere, Sanitätsoffiziere und oberen Beamten statt. *Im übrigen müssen die Sendungen bei den Feldpostanstalten abgeholt werden*, aber nicht durch die einzelnen Empfänger der Sendungen, sondern durch dazu kommandierte, mit dem erforderlichen Ausweis versehene Postabholer der verschiedenen Truppenteile. Im allgemeinen muß bataillonsweise abgeholt werden. Sache des betreffenden Truppenteils ist es dann, die im übrigen bereits in der Heimat bei der Feldpostsammelstelle nach Bataillonen usw. abgebundenen Briefsendungen den Empfängern zukommen zu lassen.

Hier treten schon wieder mannigfache Schwierigkeiten auf. Zunächst bringt die jeweilige Kriegslage eine stets wechselnde Kriegsgliederung und damit häufige unvorhergesehene Änderungen in der Zuteilung einzelner Truppenkörper mit sich. Jede dieser Änderungen kann zur Folge haben, daß Feldpostsendungen nach längerer Beförderungszeit den Truppenteil in seiner ursprünglichen Gliederung nicht mehr antreffen und auf zeitraubenden Umwegen weitergeschafft werden müssen.

Vorschriftsgemäß sollen die Truppenteile stets pünktlich holen. Dies läßt sich in Wirklichkeit oft nicht durchführen, z. B. dann nicht, wenn einzelne Truppenteile, wie Fuhrpark- und Bäckereikolonnen, namentlich aber die Lazarette, 50 km und mehr von der Feldpostanstalt entfernt liegen oder diese bei dem unaufhaltsamen Vorgehen der Generalkommandos und Stäbe, wie es zu Anfang des Krieges die Regel bildete, nicht erreichten. Oder es findet ein Gefecht statt, währenddessen die Postausgabe überhaupt ruht. In all diesen Fällen, zu denen noch ungezählte Möglichkeiten kommen können, müssen die Feldposten bei der Feldpostanstalt so lange lagern, bis die Truppenteile Zeit und Gelegenheit haben, sie abzuholen.

c) Von großer Wichtigkeit ist bei den Feldpostanstalten die Behandlung der *unbestellbaren Sendungen*.

Tausende kann der Gruß aus der Heimat nicht mehr erreichen, weil sie stumm und bleich auf dem Felde der Ehre liegen. Andere Tausende sind in den Lazaretten, Feind und Freund durcheinander, niemand kann sagen wo. Selbst ganze Truppententeile sind in der Hitze des Gefechts von ihrem Verbande losgelöst, anderen Verbänden zugeteilt, auf Tage verschwunden.

— Können nun Feldpostsendungen, die etwa an einen Truppenteil usw. zur Abgabe gelangt sind, den Empfängern aus irgendeinem Grunde nicht zugestellt werden, sei es, weil der Empfänger sich bei dem Truppenteile usw. nicht mehr befindet, oder weil er abkommandiert, verwundet, vermißt oder tot ist, so sind derartige Sendungen unverzögert an die Feldpostanstalt zurückzugeben. Dabei muß — nach Tunlichkeit — der Grund der Rückgabe vom Truppenteil usw. auf der betreffenden Feldpostsendung bescheinigt sein. Derartige Sendungen werden von den Feldpostanstalten nach dem Aufgabeorte zurückgeschickt, wenn nicht der anderweitige Aufenthaltsort des Empfängers genau bekannt ist und nicht mit Sicherheit damit gerechnet werden kann, daß die Sendung den Empfänger an dem für die Nachsendung bezeichneten Ort noch erreichen wird.

Die Postanstalten am Aufgabeort haben die als unbestellbar aus dem Felde zurückgekommenen Sendungen und Postanweisungsbeträge, deren Empfänger *vermißt oder tot ist,* in rücksichtsvoller Weise den Absendern, besonders wenn sie Angehörige des Vermißten oder Toten sind, zurückzugeben. Die Vorstände der heimatlichen Postanstalten sind angewiesen, dieser Aufgabe ihre besondere Fürsorge zuzuwenden. Die zustellenden Boten dürfen solche Sendungen nicht einfach mit den übrigen Sendungen abgeben oder in den Briefeinwurf legen, sondern müssen — wenn nicht die Rückgabe durch besonders geeignete Beamte geschehen kann — bei der Abgabe darauf hinweisen, daß es sich um eine traurige Nachricht handelt; die Abgabe hat tunlichst an den Familienvorstand zu geschehen. In den Landorten ist zur Rückgabe solcher Sendungen die Vermittlung der Ortsbehörde (Bürgermeisters usw.) oder des Ortsgeistlichen in Anspruch zu nehmen.

Handelt es sich um Sendungen an verwundete oder kranke Feldzugsteilnehmer, die als unbestellbar an die Aufgabepostanstalt zurückgeschickt wurden, so wird der Absender um eine Erklärung ersucht, ob er den neuen Aufenthalt des Empfängers bestimmt angeben könne und die Sendung nach diesem Orte zu leiten sei. Ist dies der Fall, so sendet die Postanstalt den Gegenstand unter Umschlag und portofrei unter der neuen Adresse ab. Andernfalls hat der Absender die Sendung zurückzunehmen.

Ist aber der Absender auf der unbestellbaren Sendung gar nicht angegeben und auch sonst nicht zu ermitteln, so wird die Sendung der vorgesetzten Oberpostdirektion eingereicht und dort in eine *Nachweisung* eingetragen, die zwecks Ermittlung der Empfänger zweimal wöchentlich an das Nachweisebureau des zuständigen Kriegsministeriums einzusenden ist. Wird hier der neue Aufenthaltsort ermittelt, so sendet die betreffende Oberpostdirektion den Gegenstand unter Umschlag an den Empfänger (Postanweisungen unter Umschlag an die mit der Umarbeitung der Postanweisungen beauftragte Postsammelstelle) ab, andernfalls werden die Sendungen nach den allgemeinen Vorschriften als unanbringlich behandelt. Die Aufbewahrungszeit beträgt für unbestellbare Feldpostsendungen sechs Monate.

II. Die Sendungen vom Feldheer nach der Heimat.

1. Das Verfahren bei den Feldpostanstalten und den Postverteilungsstellen.

Die Einlieferung der Sendungen von Angehörigen des Heeres bis zum Feldwebel einschließlich aufwärts, erfolgt bei den Feldpostanstalten unter gewöhnlichen Verhältnissen in der Regel nicht durch die einzelnen Absender. Vielmehr sind die Sendungen bei den Behörden und Truppenteilen zu sammeln und durch einen Kommandierten der Feldpostanstalt zu übergeben. Doch werden selbstverständlich einzeln aufgelieferte Sendungen niemals beanstandet. Wie oft ist es schon vorgekommen, daß die Feldpost auf dem Marsche an Truppen vorbeikam, die in die Front vormarschierten und die Begegnung auf freier Straße freudig begrüßten, um noch rasch einen Gruß in die Heimat — oft den letzten! — abzugeben. Auch nach einem stattgefundenen Gefecht wird den Soldaten die Einlieferung von Sendungen, Karten und Briefen in die Heimat, auf jede nur erdenkliche Weise erleichtert, z. B. dadurch, daß an geeigneten Punkten in der Nähe der Truppen Feldpostschaffner oder Feldpostillone zur Einsammlung der Postsendungen in die Heimat aufgestellt werden.

Ist eine deutsche Postanstalt den Truppen erreichbar, so können auch bei dieser Landespostanstalt Feldpostsendungen in die Heimat unter den gleichen Bedingungen wie bei einer Feldpostanstalt eingeliefert werden.

Auf die *dienstliche* Behandlung einzelner Arten von Feldpostsendungen braucht hier nicht eingegangen zu werden.

Über die Beförderung der Feldpostsendungen in die Heimat, insbesondere über die Zahl der Abfertigungen der Feldpost in die Heimat wurde bereits im Zusammenhange mit der Postbeförderung *zum* Feldheer gesprochen. Die gewöhnlichen Briefsendungen sind von den Feldpostanstalten bei der Abfertigung möglichst genau vorzusortieren, insbesondere ist von der Anfertigung von *Ortsbriefbunden* im ausgedehntesten Umfange Gebrauch zu machen. Im einzelnen braucht dies nicht näher erörtert zu werden. Maßgebend ist hier der Grundsatz, die Sendungen in die Heimat schon bei den Feldpostanstalten so vorzubereiten, daß sie ohne besondere weitere Umarbeitung auf dem Beförderungswege tunlichst rasch den Bestimmungsort erreichen und dort den Empfängern zugestellt werden können. Natürlich läßt sich diese Arbeit nicht immer von den Feldpostanstalten leisten, z. B. nicht bei anhaltenden Märschen oder bei gleichzeitiger Einlieferung großer Massen von Sendungen in die Heimat und gering bemessener Arbeitszeit

bis zum Abgang des nächsten Postkurses. In keinem Falle dürfen aber auch unter solchen Umständen die Sendungen bei den Feldpostanstalten zurückgehalten werden. Vielmehr hat jede Feldpostanstalt alle eingelieferten Sendungen, selbst ungestempelte, wenn es nicht mehr anders geht, mit der ersten sich darbietenden Gelegenheit abzusenden. Alle auf solche Art abzuschickenden, unverarbeiteten Feldpostgegenstände müssen den neu eingerichteten *Postverteilungsstellen* zugeführt werden. Es sind dies Postbetriebsstellen von größeren Ortpostanstalten, die für die Zuführung und Weiterleitung der Feldpostversande besonders günstig gelegen sind und denen es obliegt, diese Gegenstände nach den zur Verfügung stehenden Eisenbahnkursen zu verteilen und sie deren Bahnposten unmittelbar zur Weiterbeförderung in die Heimat zuzuleiten.

Im allgemeinen hat man die Erfahrung gemacht, daß die Briefe von der Armee in die Heimat rascher ihr Ziel erreichen als die zum Heere. Daß erklärt sich daraus, daß die militärischen Transporte nach dem Felde zum Teil wesentlich zahlreicher und dringender sind als in umgekehrter Richtung, so daß die Postwagen, Postkraftwagen, Bahnpost- und Eisenbahnpostwagen, die die bei den Feldpostanstalten aufgelieferten Sendungen in der Richtung nach der Heimat befördern, viel freiere Bahn haben als die ihnen entgegenkommenden Transporte. Sodann ist die Absendung der Post von der Feldpostanstalt zum nächsten Etappenhauptorte ungleich einfacher zu bewerkstelligen als die Zuführung der Post von diesem Orte zur Feldpostanstalt. Die Feldpostanstalt kennt diesen Ort an der Etappenstraße, während sie selbst unter den bisherigen Verhältnissen der Kriegslage für die zuführende Etappenpostbehörde oft tagelang einfach unauffindbar bleibt.

2. *Das Verfahren bei den Landes-(Heimat-) postanstalten.*

Im großen und ganzen erfahren die ankommenden Feldpostsendungen bei den heimatlichen Landespostanstalten die gleiche Behandlung wie die sonstigen Sendungen. Nur kann ihre Zustellung an Sonn- und Feiertagen auch während der Zeit stattfinden, wo sonst die Zustellung ruht.

Unbestellbare Sendungen aus dem Feldheere werden nur dann an die Aufgabefeldpostanstalt zurückgeleitet, wenn der Absender namhaft gemacht ist. Sonst gehen sie an die Rückbriefkommission der zuständigen Oberpostdirektion, um gegebenenfalls nach Ermittlung des Absenders diesem unter Umschlag übermittelt zu werden.

Für unbestellbare Postanweisungen aus dem Felde ist ein besonderes dienstliches Verfahren vorgesehen.

III. Sendungen, die sich innerhalb des Feldheeres selbst bewegen.

Nähern sich Feldpostanstalten verschiedener Armeekorps oder verschiedener Armeen so weit, daß ein unmittelbarer Verkehr ausführbar erscheint, so kann eine regelmäßige unmittelbare Postverbindung zwischen diesen Feldpostanstalten eingerichtet werden. Ist dies nicht durchführbar, so sind die von einer Armee zur anderen vorliegenden Postsendungen nach bestimmten, möglichst nahe im Rücken der Armee gelegenen Leitpunkten zu befördern und dort umzuleiten. Die näheren Anordnungen trifft jeweils das Reichspostamt auf Vorschlag des zuständigen Armeepostdirektors. In letzter Zeit wurden solche Sendungen nicht mehr dem Leitpunkte, sondern dem näher gelegenen Etappenhauptorte zugeführt und von dort aus auf dem kürzesten Wege und unter Benutzung der Querverbindungen nach den Bestimmungsfeldpostanstalten umgeleitet.

Innerhalb eines Armeekorps selbst können bei großer Ausbreitung der Unterkunft und bei deren längerdauernden Beibehaltung Postfahrten oder Postritte zur besseren Erreichung der Truppenteile eingerichtet werden. Doch hat diese vorgesehene Einrichtung bei der zeitweisen großen Entfernung der einzelnen zugehörigen Formationen keine besondere praktische Bedeutung. Die Sendungen werden vielmehr direkt bei der Feldpostanstalt durch Postabholer der einzelnen zugeteilten Truppenteile in Empfang genommen, denen — um aus persönlicher Erfahrung zu sprechen, oft ein Weg von 30—40 km zur Postanstalt nicht zu weit ist, um hier zu Rad, zu Pferd, im Kraftwagen oder in den oft unglaublichsten — im Lande aufgetriebenen — Fuhrwerken ihre Post abholen zu können.

IV. Zeitungen und Privatpäckereien.

1. Zeitungen.

Wie schon eingangs bemerkt, nehmen die Feldpostanstalten von den Angehörigen des Feldheeres Bestellungen auf die in der Zeitungspreisliste verzeichneten Zeitungen an und erheben dafür von den Bestellern neben den gewöhnlichen Zeitungsgeldern nach der Zeitungspreisliste auch eine Gebühr für die Verpackung der Zeitungen, die für jeden Bezieher in besonderem Umschlage erfolgt. Die Höhe dieser Gebühr richtet sich nach der Zahl des wöchentlichen Erscheinens der betreffenden Zeitung.

Zur Beschleunigung des Zeitungsbezuges der im Felde stehenden Truppen können Zeitungen und Zeitschriften für Heeresangehörige auch durch Familienmitglieder in der Heimat oder sonstige Personen bei den heimatlichen Postanstalten bestellt werden. Die Gebühr ist die gleiche wie für die Bestellungen im Felde. Schließlich können die Heeresangehörigen ihre Zeitungen auch *bei den Zeitungsexpeditionen* unmittelbar bestellen. Die so bestellten Zeitungen werden, wenn sie von den Expeditionen in Briefform oder unter Band zur Post aufgeliefert werden, zwar von der Post befördert, doch übernimmt letztere solchenfalls für rechtzeitige Einlieferung, richtige Aufschrift und ordnungsgemäße Zustellung der Zeitungen keine Verant-

wortung. — Eine Anmeldung von Zeitungsbestellungen für *gewonnene* Bezieher (Vertrieb sog. Verlegerexemplare) kann den Zeitungsverlegern für den Feldpostverkehr nicht zugestanden werden. Für die Behandlung von Anträgen auf Nachsendung bereits bestellter Zeitungen für Heeresangehörige, insbesondere beim Wechsel des Standortes der Zeitungsbezieher bestehen genaue Vorschriften.

An dieser Stelle mag die Tatsache erwähnt werden, daß die in Berlin wöchentlich zweimal erscheinende deutsche Kriegerzeitung „Parole" während des gegenwärtigen Feldzuges — nach Umständen — regelmäßig allen Truppenteilen des Feldheeres geliefert wird. Die Versendung geschieht vom Postzeitungsamt in Berlin an die einzelnen Feldpostanstalten, woselbst die Verteilung an die zugehörigen Truppenteile erfolgt. Die „Parole" ist bei den Feldzugsteilnehmern allgemein beliebt, da sie — nach Möglichkeit — die neuesten Ereignisse in knappster Form bringt und außerdem — nichts kostet!

Weiter hat die Feldpost den Postvertrieb der „deutschen Verlustlisten" übernommen, die während des Krieges vom Kgl. Preuß. Kriegsministerium fortlaufend herausgegeben werden und alle amtlichen Verlustmeldungen des deutschen Heeres (und der Marine) enthalten. Diese Verlustlisten können als besondere Zeitung bei allen Reichspostanstalten zum Herstellungspreis nebst einem geringen Bestellgelde bezogen werden.

2. Der Privatpäckereiverkehr.

Auf die Beförderung von Privatpaketen ist die Feldpost nicht eingerichtet. Bisher konnten lediglich nach den Reichslanden an Truppenteile und Militärbehörden Privatpakete mit Bekleidungs- und Ausrüstungsgegenständen versandt werden. Solche Pakete *an Angehörige im Felde* waren, wie bereits früher bemerkt, bisher nur an die betreffenden Ersatztruppenteile im Inlande zulässig, von denen aus die Pakete durch Vermittlung der Etappenbehörden an die Kriegsteilnehmer weiterbefördert wurden. — Die vorgesehene Möglichkeit, bei Aufenthalt des deutschen Heeres im Feindesland Privatpakete an die Angehörigen des Heeres diesem bis zu einem gewissen Punkte durch die Feldpost zuzuführen, falls von der militärischen obersten Etappenbehörde die erforderlichen Beförderungsmittel und Hilfsmannschaften zur Verfügung gestellt würden, ist bisher noch nicht eingetreten. Ob und wann das erfolgen wird, ist eine von den kommenden Verhältnissen abhängige Tatfrage. Auf die für diesen Zweig des Feldpostverkehrs vorgesehenen Vorschriften einzugehen, hat daher vorläufig keinen praktischen Zweck.

Wenn aber auch bei dieser Sachlage der Wunsch jenes wackeren Landwehrmannes (vgl. „Parole" No. 17 vom 11. Okt. 1914, Seite 133, Gedicht „Schlachtjedanken"):

„Und wenn's denn mit der Feldpost jeht,
Denn schickste mich so 'n Wurscht*paket.*"

nicht erfüllt werden kann, so muß es immerhin als eine große Verkehrserleichterung begrüßt werden, daß zu Anfang Oktober 1914 zwischen der Militär- und der Postverwaltung ein Verfahren vereinbart wurde, um für die Allgemeinheit – zunächst versuchsweise – die Möglichkeit zu schaffen, den im Felde stehenden Offizieren und Mannschaften *Pakete mit Bekleidungs- und Ausrüstungsstücken,* vor allem mit wärmendem Unterzeug, zu übersenden. Es handelt sich aber, wie schon angedeutet, nicht um Feldpostpakete im oben behandelten Sinne, sondern um ein besonderes, mit der Militärverwaltung vereinbartes Verfahren. — Aus den Versendungsbedingungen seien folgende hervorgehoben:

Die deutschen Postanstalten nehmen die Pakete an und befördern sie bis zu einem der in Deutschland von der Militärverwaltung eingerichteten *Paketdepots,* die zurzeit an 26 größeren deutschen Plätzen errichtet sind. Diese Pakete dürfen lediglich Bekleidungs- und Ausrüstungsgegenstände enthalten und das Höchstgewicht von 5 kg nicht überschreiten. Die Verpackung muß so fest und dauerhaft sein, daß sie den Fährlichkeiten eines längeren Transports (Druck, Nässe) widerstehen kann. Die Adresse muß den oben behandelten Anforderungen an die Aufschrift einer Feldpostsendung entsprechen und außerdem die Angabe des einschlägigen (in dem herausgegebenen Verzeichnisse enthaltenen) Paketdepots aufweisen. Die Pakete sind ohne Paketadresse einzuliefern. Das Porto beträgt einheitlich 25 Pfennig. Die Versendung erfolgt — ohne Einräumung irgendwelcher Ersatzansprüche an Post- oder Militärverwaltung — auf Gefahr des Absenders. Eine Rückleitung der Pakete für verwundete, vermißte oder gefallene Militärpersonen, die sich nicht mehr bei dem kämpfenden Heere befinden, findet nicht statt. Der Paketinhalt wird solchenfalls zum Besten des betreffenden Truppenteils verwendet. — Mit der Annahme und Beförderung der Pakete an die Paketdepots ist die Tätigkeit der Postverwaltung beendigt. Beschwerden wegen Nichtankunft, verzögerter Ankunft, Beschädigung sind daher an die zuständige Militärbehörde zu richten. Im übrigen findet die Annahme solcher Pakete vorläufig nur von Zeit zu Zeit statt; erstmals geschah das in der Zeit vom 19.—26. Oktober 1914. Je nach den gemachten Erfahrungen (maßgebend ist vor allem die Zahl der bei den erstmaligen Zulassungen aufgelieferten Pakete) soll, wie gesagt, die Annahme solcher Pakete in gewissen Zeitabständen erneuert werden. — Die gesamten Versendungsbedingungen wurden in den Schaltervorräumen der deutschen Postanstalten durch besonderen Aushang der Allgemeinheit bekanntgegeben.

V. Der Postverkehr mit den Kriegsgefangenen.

Seit Ende September 1914 beschäftigt sich die deutsche Post auch mit der Annahme und Beförderung von Sendungen für Kriegsgefangene und von solchen. Zunächst werden nur offene Briefpostsendungen ohne Nachnahme, und zwar

offene gewöhnliche Briefe, Postkarten, Drucksachen, Warenproben und Geschäftspapiere, ferner Briefe und Kästchen mit Wertangabe ohne Nachnahme, Postpakete bis 5 kg ohne Nachnahme und Postanweisungen im Verkehr mit Belgien, Frankreich, Großbritannien und Rußland sowie innerhalb Deutschlands, nach und aus Österreich und den neutralen Ländern zugelassen. Auf die näheren Vorschriften kann hier, als zu weit führend, nicht eingegangen werden. Sie sind an jedem deutschen Postamte zu erfragen. — Die Feldpostanstalten haben Postsendungen an Kriegsgefangene und an Auskunftsstellen, die über Kriegsgefangene eingerichtet sind sowie von Kriegsgefangenen herrührende Sendungen nur insoweit anzunehmen, als diese Gegenstände *zur Feldpostbeförderung* überhaupt zugelassen sind (s. o.).

VI.

Auf die lediglich innendienstlichen Vorschriften über das Kassen- und Rechnungswesen bei den Feldpostanstalten, über Schriftverkehr und die (an sich sehr wichtigen) dienstlichen Meldungen braucht hier nicht näher eingegangen zu werden, Auch die Bestimmungen über die Demobilmachung der Feldpostanstalten kann hier außer Erörterung bleiben.

C.

Zur Zeit der Fertigstellung dieses Überblickes, zweieinhalb Monate nach Kriegsbeginn, hat sich gegen den Anfang vieles gebessert: die Feldpost hat Erfahrungen gesammelt und gelernt, aber auch ihre Benützer, das deutsche Publikum ist verständiger geworden und hat gelernt, nicht bei jedem Anlaß sofort auf die Feldpost zu schelten, sondern den Zeitverhältnissen Rechnung zu tragen und ihnen ihre Ansprüche gegenüber dem Feldpostbetrieb anzupassen. Welche Riesenarbeit die Feldpost in allen ihren Bestandteilen und Betriebsstellen zu bewältigen hat (die Berliner Postsammelstelle z. B. verarbeitet gegenwärtig täglich nahezu eine halbe Million eingehender Feldpostbriefe in planvoll ausgeführtem Sortiermanöver), muß erst das statistische Material am Ende dieses Krieges, der nach mehreren Fronten geführt werden muß, daher erheblich größere Schwierigkeiten wie 1870/71 bereitet, ergeben. Kein gerecht Denkender wird die schwere und oft so undankbare Aufgabe der Feldpost dieses Krieges gering einschätzen. Auch die Militärbehörden haben wiederholt den Feldpostbeamten für ihre mühevolle Arbeit die volle Anerkennung ausgesprochen, deren schönstes äußeres Zeichen — das eiserne Kreuz — bereits eine Anzahl von Feldpostbeamten, auch den Verfasser, ehrt und beglückt. Welche hohe ethische und moralische Aufgabe aber der Feldpost zukommt, das sei nur angedeutet in dem schlichten Verse eines neu erschienenen Gedichtes („Des Landwehrmanns Festtag"):

„Ein Brief von daheim macht mich glücklich und reich.
Ein Festtag fürs Herz ist ein Brief von Euch — Euch!"

Geschrieben — „gestiefelt und gespornt" — zu Maislains, Nordfrankreich, Mitte Oktober 1914.

Fiume und dessen Handelsverkehr

Von Eugen Krisch, Fiume)*

FIUME ist der einzige bedeutende Hafen des ungarischen Küstenlandes. Er liegt am südwestlichen Teile Ungarns, am Fuße des Karstgebirges und an der nördlichen Spitze des Adriatischen Meeres.

Das Karstgebirge bildet eine steile Wasserscheide, deshalb fehlt für die Verbindung mit dem Hinterlande ein geeigneter, billiger Wasserweg, ein Fluß oder Kanal, ein Faktor, dem die größten Häfen Europas ihren Aufschwung verdanken; und auch durch die Eisenbahn war der Zugang zum Hinterlande nur nach Überwindung außerordentlicher Schwierigkeiten möglich.

Trotz seiner Lage am Meere ist Fiume weit weg von den großen internationalen Schiffsrouten und Verkehrsadern.

Die geographische Lage Fiumes ist also für die kommerzielle Entwicklung seines Hafens ungünstig. Die fehlenden natürlichen Voraussetzungen wurden aber durch verschiedene Maßregeln wettgemacht, alle Schwierigkeiten mit zäher Energie besiegt.

Die Stadt hat laut der Volkszählung im Jahre 1910 50000 Einwohner, darunter 24000 Italiener, 13000 Kroaten, 6000 Magyaren, 2000 Slovenen, 2000 Deutsche und 3000 Personen verschiedener Nationalität.

Mit Rücksicht darauf, daß Fiume Ungarns einziges Ausfalltor zur See ist, hat die ungarische Staatsverwaltung alles aufgeboten, um diesen Hafen modern auszurüsten und seinen Handel zu fördern.

Rationelle Tarifpolitik auf dem Trockenlande wie auf dem Meere, Steuerbefreiungen der in Fiume neu zu errichtenden Industrieunternehmungen, Differenzialzölle für Kaffee, Kakao und Tee und verschiedene andere schiffahrtspolitische Maßnahmen bezwecken alle die Stärkung und Belebung des Hafenverkehrs.

Der Hafen besteht aus drei Teilen: aus dem Großen Hafen, aus dem Gabriel-Baron-Holzhafen mit dem Fiumara-Kanal und aus dem Petroleumhafen.

Außerdem ist zwischen dem Großen und dem Petroleumhafen der Naszád-Hafen für die Zwecke der K. und k. Marineakademie und westlich vom Petroleumhafen das Dockbassin, beide durch entsprechende Wellenbrecher geschützt.

Von größter Bedeutung ist natürlich der durch

*) Nach einem Vortrag, gehalten gelegentlich der Studienreise nach Bosnien—Dalmatien—Fiume der Mitglieder des X. Internationalen Kongresses für Kaufmännisches Bildungswesen in Budapest.

den 2000 m langen Wellenbrecher geschützte *Große Hafen*, mit drei großen und zwei kleinen Molen, sowie der Schlußmole. Die Länge der sich darin befindenden Kais ist *3334 m*, die geschützte Wasserfläche ist 50,2 ha groß, 225 m breit und 33 m tief. Dieser Hafen ist zum Ankern der größten Schiffe des Weltverkehrs geeignet.

Im Großen Hafen befindet sich auch der Freihafen, innerhalb dessen sich der Handel zur See ohne jede Einschränkung bewegen kann.

Hierzu sei noch bemerkt, daß im Jahre 1891 nach 172jährigem Bestande das Freihafenprivilegium der Stadt aufgehoben und das Fiumaner Freihafenterritorium bis auf eine zirka 12 ha umfassende Bodenfläche in das österreichisch-ungarische Zollgebiet einverleibt wurde.

Zurzeit beginnt das Freihafengebiet nächst der Riva Sanita, schließt ein die Molen Zichy, Rudolf, Maria Valeria und der Schlußmole und reicht nahe an den Naszád-Hafen.

Südöstlich vom Großen Hafen liegt der Baroß Gábor-Holzhafen, der mit dem Großen Hafen durch einen 18 m breiten und 85 m tiefen Kanal verbunden ist. Über den Kanal vermittelt eine mit Wasserdruck funktionierende Drehbrücke den Bahn- und Wagenverkehr auf der Maria-Theresia-Mole. Diesen Hafen baute man ausschließlich für die Zwecke des Holzhandels. Da aber sein Wellenbrecher und seine Mole auch zur Kohlenlöschung gebraucht werden, montierte man auf diese elektrische Portalkrane.

In dem Baroß Gábor-Holzhafen mündet der zur Landung kleinerer Segelschiffe dienende 500 m lange und 43 m breite Fiumara-Kanal.

Östlich vom Baroß Gábor-Holzhafen liegt der Holzlagerplatz Brajdice, der auf Kosten der Königl. ung. Staatsbahnen aufgeschüttet wurde. Im Jahre 1912—1913 wurde er auf 33000 qm vergrößert. Westlich vom Großen Hafen, unmittelbar neben der Petroleumraffinerie liegt der Mineralölhafen mit einem Wellenbrecher von 320 m und mit einer Wasserfläche von 19 ha.

Das ankommende rohe Steinöl wird aus den Schiffen durch ein Pumpwerk direkt in die in nächster Nähe gelegene Raffinerie geleitet.

In der Nacht wird die Richtung des Hafens von einem 28 m hohen Leuchtturm mit einer 500 m lichtstarken elektrischen Bogenlampe angedeutet. Den Eingang jedes Hafens zeigen Signallampen.

Den Molen und Riven entlang sind Magazine gebaut, zu welchen Eisenbahngleise führen. Auf der Maria-Theresia-Mole befinden sich drei Kohlenlager, welche 6000 Tonnen Kohlen aufnehmen können.

Im Freihafengebiet befinden sich derzeit 23 große Magazine mit 80700 qm Lagerfläche, in welche 9400 Waggon Ware eingelagert werden können.

Im Zollhafen stehen 21 Magazine mit einer Lagerfläche von 38000 qm und einen Fassungsraum für 3800 Waggon Ware.

Die Magazine sind Eigentum der Königl. ung. Staatsbahnen und werden durch die Fiumaner Öffentliche Lagerhaus-A.-G. verwaltet. Der Gesamtverkehr der Lagerhäuser war im Jahre 1912 17760725 q.

Der größte Teil des Fiumaner Seeverkehrs wird von Schiffen ungarischer Flagge besorgt.

Die große Entwicklung des Fiumaner Handelsverkehrs veranschaulichen folgende Zahlen:

Die Zahl der eingelaufenen Schiffe betrug:

im Jahre	Schiffe		Nettoregistertonnen
1892	6323	mit	810 204
1902	7036	„	1 707 287
1912	9239	„	2 464 665

In dem 10jährigen Zeitraum von 1892—1902 ist eine Zunahme von 713 Schiffen mit 897083 Nettoregistertonnen (110,7 Proz.), im Dezennium 1902—1912 eine Zunahme von 2203 Schiffen mit 757 378 Nettoregistertonnen (44,3 Proz.) zu verzeichnen.

An dem Schiffsverkehr Fiumes war die ungarische Flagge im Jahre 1912 mit 6014 Schiffen und 1174057 Registertonnen, also mit 47,6 Proz. beteiligt.

Dem Tonnengehalte nach steht im Hafenverkehr Fiumes unter den fremden Nationen an erster Stelle Österreich, dann folgen nach der Reihe England, Italien, Deutschland, Griechenland, Norwegen, Dänemark usw.

Die gesamte Seehandelsbewegung Fiumes betrug:

im Jahre	Mill. q	(Einfuhr Mill. q	Ausfuhr Mill. q)
1892	7 256	3 075	4 181
1902	11 170	3 623	7 547
1912	19 755	8 784	10 971

Die Zunahme der Menge nach betrug im Seehandel 1892—1902 3 914 Mill. q = 53,9 Proz., 1902—1912 8 585 Mill. q = 76,8 Proz.

Dem Werte nach repräsentierte der Seeverkehr:

im Jahre	Mill. K	(Einfuhr Mill. K	Ausfuhr Mill. K)
1892	185 490	83 100	102 390
1902	243 306	88 267	155 039
1912	477 016	215 912	261 104

Zunahme nach dem Werte im Dezennium 1892—1902 57 816 Mill. K = 31,1 Proz. 1902 bis 1912 232 710 Mill. K = 95,2 Proz.

Den Seeverkehr Fiumes charakterisiert, im Gegensatz zu allen bedeutenden europäischen Häfen, besonders das wesentliche Übergewicht der Ausfuhr gegenüber der Einfuhr.

Dem Werte nach spielt im Export *Zucker* die Hauptrolle. *Rohzucker* wird nach Großbritannien und den Ver. Staaten von Amerika, *Sand- resp. Kristallzucker* nach Brit.-Indien, Portugal, Großbritannien und Ägypten, *raffinierter Zucker* nach Brit.-Indien exportiert. An zweiter Stelle steht *Holz*, besonders Schnittholz, das nach Italien, Frankreich, Spanien, Belgien und Großbritannien geht, sowie Faßdauben, die hauptsächlich für Frankreich bestimmt sind.

Mehl stand früher voran. Jetzt steht es an dritter Stelle und wird meist nach Österreich und Großbritannien ausgeführt.

Bohnen werden meist nach Italien und Frankreich, geschälter Reis nach Großbritannien und

Österreich, Mais nach Österreich exportiert. Nennenswert sind noch der Reihe nach: geschälter Reis, Mais, Baumwollwaren, Weizen, Paraffin und Magnesit.

Im Import steht dem Werte nach *ungeschälter Reis* an erster Stelle, der größtenteils aus Brit.-Indien eingeführt wird.

Ferner sind noch zu nennen: *rohe Baumwolle* aus den Vereinigten Staaten von Amerika, Britisch-Indien und Ägypten, *Ölsaaten* aus Britisch-Indien, China und Argentinien, *rohe Metalle* aus den Vereinigten Staaten von Amerika, *Wein* aus Österreich, *rohe Jute* aus Bitisch-Indien, *Tabak* aus der europäischen und asiatischen Türkei, Rußland usw.

Die Beteiligung der einzelnen Länder an unserer Seeausfuhr stellt sich folgendermaßen dar:

	Bestimmungsland	Mill. q	%	Mill. K	%
1.	Großbritannien	1 900	17,3	54 031	20,7
2.	Österreich	1 735	15,8	47 803	18,3
3.	Italien	2 116	19,3	34 238	13,4
4.	Deutschland	0 504	4,6	16 279	6,2
5.	Ver. Staaten v. Am.	0 840	7,7	15 665	6,0
6.	Ungarn	0 377	3,4	13 679	5,2
7.	Frankreich	0 676	6,2	13 203	5,0
8.	Britisch-Ostindien	0 440	4,0	12 693	4,8
9.	Portugal, europ. u. as. Türkei u. a. L.	2 383	21,7	53 513	20,4
		10 971		261 104	

Im Ausfuhrverkehr steht der Menge nach

an	1. Stelle	Italien	19,3
	2. „	Großbritannien	17,3
	3. „	Österreich	15,8
	4. „	Ver. Staaten v. Amer.	7,7
	5. „	Frankreich	6,2
	6. „	Deutschland	4,6
	7. „	Britisch-Ostindien	4,0
	8. „	Ungarn	3,4

(Über den Wert siehe oben die Wertrubrik.)

Die Beteiligung der einzelnen Länder an unserer Seeinfuhr ergibt folgendes Bild:

	Herkunftsland	Mill. q	%	Mill. K	%
1.	Britisch-Ostindien	1 599	18,3	45 475	21,0
2.	Österreich	1 218	13,8	29 550	13,6
3.	Verein. Staaten v. A.	0 624	7,0	27 524	12,7
4	Großbritannien	1 316	14,9	24 019	11,1
5.	Italien	1 055	13,0	21 467	9,9
6.	Argentinien	0 728	8,0	13 360	6,1
7.	Ungarn	0 205	2,0	3 333	1,5
8	Frankreich. Ägypten u. a. L.	2 039	23,0	51 184	24,1
		8 784		215 912	

Im Einfuhrverkehr steht der Menge nach

an	1. Stelle	Britisch-Ostindien	18,3
	2. „	Großbritannien	14,9
	3. „	Österreich	13,8
	4. „	Italien	13,0
	5. „	Argentinien	8,0
	6. „	Verein. Staaten v. Am.	7,0
	7. „	Ungarn	2,0

(Über den Wert siehe oben die Wertrubrik)

Der *gesamte Handelsverkehr* (See- und Bahnverkehr) Fiumes der Menge nach betrug

im Jahre	Mill. q	Gesamteinfuhr Mill. q	Gesamtausfuhr Mill. q
1902	22 231	12 077	10 154
1912	38 004	21 050	16 954

Die Zunahme ist also 15 773 Mill. q = 70,9 Proz

Dem Werte nach repräsentierte der Fiumer Gesamtverkehr:

im Jahre	Mill. K	Gesamteinfuhr Mill. K	Gesamtausfuhr Mill. K
1902	521 562	263 599	257 963
1912	969 843	487 431	482 412

Die Zunahme ist 448 281 Mill. K = 85,9 Proz.

Die Zunahme des Fiumaner Gesamtverkehrs seit einem Jahre repräsentiert dem Werte nach 184 Mill. K oder 23,3 Prozent.

In Fiume wurden rechtzeitig die Grundlagen einer blühenden Industrie gelegt. Mehr als 30 Fabriken ernähren Tausende von Arbeitern. Die nennenswertesten sind: die Reisschälfabrik, die Petroleumraffinerie, zwei Ölfabriken, die Fabrik chemischer Produkte, Papier-, Kakao- und Schokoladefabriken, Torpedofabrik, Schiffswerften, Kön.-ungarische Tabakfabrik usw.

Wir sehen also überall eine wirtschaftliche Aufwärtsbewegung, sowohl in der Industrie, als auch im Handel.

Bücherbesprechungen

LE TRADUCTEUR, THE TRANSLATOR, IL TRADUTTORE, drei Halbmonatsschriften zum Studium der französischen, englischen, italienischen und deutschen Sprache.

Diese Lehrzeitschriften machen sich zur Aufgabe, das Studium der fremden Sprachen, wenn Vorkenntnisse schon vorhanden sind, auf interessante und unterhaltende Weise weiterzuführen. Die dem Urtext nebenan gestellte genaue Übersetzung führt dem Leser in beiden Sprachen den richtig gewählten Ausdruck vor. Jede Nummer enthält neben einer durchlaufenden größeren Erzählung mannigfaltigen Lese- und Lehrstoff, Gespräche, kaufmännische Briefe, Übersetzungsaufgaben, lehrreiche Besprechungen über Autoren der betr. Sprache und ihre Werke, sowie eine besondere Rubrik für Brief-, Postkarten- und Zeitungsaustausch. Wer sich mit Sprachstudium befaßt, dem seien diese Zeitschriften auf das wärmste empfohlen.

Probenummern für Französisch, Englisch oder Italienisch sind kostenlos durch den Verlag des Traducteur in La Chaux-de-Fonds (Schweiz) erhältlich.

ALLGEMEINE WIRTSCHAFTSGEOGRAPHIE IN KURZGEFASSTER DARSTELLUNG. DEUTSCHLANDS STELLUNG IN DER WELTWIRTSCH. Teil der Geographie von *E. von Seydlitz*. 88 Seiten mit 23 Fig. Ferd. Hirt, Breslau 1913. Kart. M 1.—.

In knapper, klarer Darstellung gibt das Heftchen eine umfassende Übersicht über die Erzeugnisse des Pflanzen-, Tier- und Mineralreichs sowie denen der Industrie, um dann die Bedeutung des Verkehrs und des Welthandels zu würdigen. Ist schon in den einzelnen Kapiteln der Wirtschaftsgeographie der Anteil Deutschlands hervorgehoben worden, so gibt der zweite Teil eine Schilderung der wirtschaftlichen Verhältnisse Deutschlands, die an Kürze und Übersichtlichkeit nur schwer ihresgleichen finden dürfte. Leicht und verständlich für den Anfänger, wird sie auch dem Fachmann Genuß bereiten. Eine Anzahl gut ausgewählter Zahlen, Diagramme und Skizzen erhöhen den Wert des Heftchens. *Joh. Riedel.*

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 11 FEBRUAR 1915

New York's „Stock Exchange"

Von Charles Walden, New York

IM Archiv der New Yorker Fonds- und Aktien-Börse, der „Stock-Exchange", liegt — als überaus geschätzte Reliquie — das Original des Gesellschaftsvertrages vom Mai 1792, demzufolge die Beteiligten — fünfundzwanzig Makler „in public stock" — die Verpflichtung eingingen, keinem Kunden weniger als $^1/_4$ Proz. Kommission vom „Speziewert" zu berechnen und in ihren Geschäften „sich gegenseitig zu begünstigen". Die Mehrzahl der Börsentransaktionen fand damals ihre Erledigung in den Kaffeehäusern und Wirtslokalen der Nachbarschaft. Nicht vor 1817 fand die Aktienbörse ihre erste feste Unterkunft in einem bescheidenen Zimmer der Merchants Exchange, dem jetzigen Zollamt, von wo sie in den fünfziger Jahren zunächst nach der alten Corn Exchange Bank, Beaver und William Strs. umzog, bald darauf aber ihr Quartier nach Lord's Court, Exchange Place, verlegte. Hier erlebte sie die große Panik von 1857 und vier Jahre später die gewaltige Erschütterung des amerikanischen Kreditwesens bei Ausbruch des Bürgerkrieges.

In ihrer Jugend verfolgte die „Stock Exchange" eine Politik rigoroser Abschließung, versagte jedem, der beitreten wollte, die Aufnahme und hielt ihre Sitzungen hinter verschlossenen Türen. Dies führte um 1837 zur Organisation einer Opposition, des „Open Board of Brokers", dessen Mitglieder in der Auswahl von Mitteln, die Transaktionen und Quotationen der älteren Körperschaft zu erfahren, mit der größten Rücksichtslosigkeit vorgingen. Diese Gegenbörse mußte das Feld jedoch räumen, als ihre Gegnerin sich auf dem Dachstuhl der Corn Exchange verschanzte, um jeden neuen Ansturm abzuschlagen, bis das Jahr 1863 ein zweites „Open Board of Brokers" brachte. Dieses Unternehmen schlug besser ein und florierte in der Tat so ausgezeichnet, daß es noch vor Beendigung des Krieges ein vornehmes Domizil in Broad Street beziehen konnte und bereits 1869 sich mehr als der Hälfte des ganzen Spekulationsgeschäftes „auf der Straße" bemächtigt hatte. Nun endlich lenkte die ältere Korporation ein, bot der jüngeren Blutsbrüderschaft an, und dann zogen beide, Arm in Arm, in den Marmorpalast an Broad und New Strs., in dem sie 34 Jahre lang, viribus unitis, den tollen und toll machenden Tanz um das goldene Kalb aufführten.

Die heutige Effektenbörse, vor etwa elf Jahren nach den Plänen des amerikanischen Architekten George P. Post errichtet, ist ein römischen Denkmälern des Augusteischen Zeitalters nachempfundener Prunkbau in weißem Marmor, der einen Tempel darstellt, welcher — obwohl von allen Seiten von riesigen „Wolkenkratzern" umgeben und eingeschnürt — doch massiger und imposanter wirkt als selbst der dreihundert Fuß hohe Palast der Continental Bank an der gegenüberliegenden Seite der Straße. Allerdings scheint die stattliche Säulenreihe korinthischer Ordnung an der Front des Gebäudes gewissermaßen in der Luft zu schweben, da das Erdgeschoß, das sie trägt, von zahlreichen Öffnungen für Türen und Fenster durchbrochen ist.

Zur Füllung des mächtigen dreikantigen Frieses hoch oben mit Skulpturen rief der kundige Baumeister seinen guten Freund, den Bildhauer I. Quincy Ward, herbei, dessen Behandlung eines heroischen Vorwurfs nach klassischen Vorbildern seinesgleichen sucht. Die Komposition bringt in mehreren Gruppen den Triumph von Ackerbau und Industrie plastisch zur Anschauung. Vom Straßendamm aus gesehen wirken die überlebensgroßen allegorischen Figuren auf das Publikum, das die Hälse gewaltig recken muß, um alles in sich aufzunehmen, in erwünschter Weise, und nur wenigen fallen gewisse verwunderliche Größenmißverhältnisse auf, in denen die einzelnen Gestalten zueinander stehen. An die symbolischen Gruppen der Landwirtschaft und des Gewerbefleißes reihen sich auf dem linken

Flügel zwei Jünglinge an, mit allerlei Meßgerätschaften in das Studium eines Bauplanes vertieft, denen am äußersten rechten Ende zwei ruhende männliche Gestalten folgen, die, mit der Prüfung von Mineralien beschäftigt, sich als Repräsentanten der Montanindustrie zu erkennen geben.

Der eigentliche Börsensaal oder der „Floor", wie der technische Ausdruck lautet, darf nur von den durch den Vorstand aufgenommenen Personen betreten werden, die entweder Spekulanten (traders oder operators) oder Makler (brokers) sind. Der offizielle Börsenhandel ist nur in *den* Wertpapieren gestattet, die von eigens mit ihrer Prüfung betrauten Beamten zugelassen (listed) werden. Es sind ihrer mehrere Hundert, in Form von „stocks" (Aktien) oder „bonds" (Schuldverschreibungen), die für den Geschäftsverkehr in eine reguläre und freie Liste eingeteilt sind; die reguläre kommt in gewissen zeitlichen Intervallen zum Aufruf, die freie dagegen nur auf Antrag von Mitgliedern.

Die Börsenprivilegien oder „Sitze", deren es gegenwärtig etwa 1100 gibt, sind vorbehaltlich der Zustimmung des „Committee of Admission" übertragbar. Als sich die Stock Exchange im Mai 1792 mit fünfundzwanzig Mitgliedern auftat, kostete ein Sitz 25 Doll.; im Jahre 1878 war der Preis auf 4000 Doll. gestiegen, noch zwanzig Jahre später brachte er bereits 30000 Dollar, und gegenwärtig ist für weniger als 80000 Doll. gewiß keiner zu haben. Im Todesfall eines Mitgliedes wird sein Sitz durch den Vorstand eventuell öffentlich versteigert, und den Erlös erhalten, nach Abzug aller Forderungen für Beiträge oder laufende Kontrakte, die Erben. Außerdem besteht eine Sterbekasse (gratuity fund), aus welcher die letzteren ohne jeden Abzug die Summe von 10000 Doll. erhalten. Wenn ein Mitglied insolvent wird oder seinen aus Börsengeschäften entspringenden Verpflichtungen nicht nachkommt, erfolgt seine Suspension oder Ausschließung, die so lange währt, bis eine Einigung mit den Gläubigern erzielt ist, widrigenfalls sein Sitz an den Meistbietenden versteigert wird. Etwaige Streitigkeiten über Geschäftsabschlüsse zwischen Mitgliedern pflegen durch den Arbitrationsausschuß des Vorstandes, mit abgekürztem Verfahren, weit rascher aus der Welt geschafft zu werden, als es auf andere Weise, geschweige denn durch Anrufung der bürgerlichen Gerichte, möglich sein würde. Dem Schiedsspruch müssen beide Parteien sich unterwerfen.

Der Lärm auf dem „Floor" während der Börsenstunden spottet jeder Beschreibung, selbst in ruhigen Zeiten, wenn die Geschäfte sich mehr oder weniger auf sogenanntes „professional trading" beschränken. Bei besonderen Anlässen, wie an kritischen Tagen wirtschaftlicher Störungen oder Katastrophen, gebärden die „Bullen" und „Bären" sich wie reißende Tiere, und echte Wahnsinns-Ausbrüche gehören dann nicht zu den Seltenheiten. In den fünf Stunden, von 10 bis 3 Uhr, gleicht der Saal einem Pandämonium, und in diesem Chaos schreiender, stampfender, gestikulierender und durcheinander stürmender Männer mit kreidebleichen oder puterroten Gesichtern, mit starren oder wildfunkelnden Augen, vollzieht sich, schier unbegreiflich für den Zuschauer auf der Gallerie, ein Geschäft im Umsatz von Verkauf und Kauf nach vielen Millionen, — „geben" oder „nehmen" die Brokers für Kunden in benachbarten Bankgeschäften oder in Filialen weiter oben in der Stadt und in allen Städten des Landes, die durch direkte Drähte mit der New York Stock Exchange verbunden sind.

Das Börsengeschäft besteht somit — in kurzen Worten gesagt — im Kauf und Verkauf von Stocks und Bonds. Außerhalb der Stock Exchange werden nun auch noch unter freiem Himmel, auf offener Straße in Broad Street, am „Curb" (Rinnstein), wie der offizielle Ausdruck dafür lautet, Geschäfte, und zwar namentlich in solchen Papieren gemacht, die an der Börse nicht gehandelt werden; bei diesem Handel kommen alle lästigen Beschränkungen der strengen Börsenordnung in Wegfall, während die ebenfalls auf freier Übereinkunft beruhenden formlosen Zusammenkünfte großer und kleiner Spekulanten, vulgo Spielratten, die in den Wandelgängen gewisser Luxushotels der oberen Stadt stattfinden, den ihnen erteilten Namen „Abendbörsen" kaum verdienen, indem sie tatsächlich nur der Wettleidenschaft Vorschub leisten.

Soweit der Handel mit Effekten im weitesten Sinne des Wortes in Betracht kommt, wird natürlich niemand an den Börsengeschäften irgendwelchen Anstoß nehmen. Wer Geld übrig hat und es in Papieren anzulegen wünscht, sollte Gelegenheit haben, einen Markt zu finden, auf dem er sich in den Besitz von Stocks uud Bonds setzen kann, welche die großen Unternehmungen, Eisenbahnen, Industriebetriebe usw. des Landes repräsentieren. Auf der anderen Seite sollte jedem, der solche in seinen Händen befindlichen Wertpapiere oder Effekten in Bargeld umsetzen will, Gelegenheit geboten werden, diese an einen Ort zu bringen, an dem er für sie zum Tageskurse Abnehmer zu finden gewiß sein kann. Diese Marktgelegenheit bietet in beiden Fällen Wall Street dar. Gegen diese legitimen Funktionen des Geldmarktes können selbst die strengsten Moralisten und Eiferer keinen Einspruch erheben. Was sie unterdrückt sehen möchten, sind die Auswüchse des Spekulationsgeschäftes. Und es läßt sich nicht in Abrede stellen, daß bei weitem die Mehrheit der Börsentransaktionen in Aktien mehr oder weniger reine Differenzgeschäfte darstellen, wogegen der Handel mit Bonds, namentlich Pfandbriefen, größtenteils in Geben und Nehmen für bar besteht.

Sieht man sich diese illegitimen Transaktionen — „margin trading" heißt's in der amerikanischen Börsensprache — näher an, so bedeutet

auf „margin zu kaufen" einfach, daß der Spekulant mit einem gewissen Betrage, sagen wir 1000 Doll., zu einem Bankier geht und diesem den Auftrag gibt, gewisse Stocks zu kaufen, die — angenommen — einen Kurswert von 10000 Doll. darstellen. Der Bankier kauft die gewünschten Papiere, trägt diese zu einer Bank, mit der er geschäftliche Verbindungen unterhält und borgt darauf, wenn es gut geht, vielleicht 8000 Doll. (Keine Bank pflegt nämlich auf Aktien mehr als 80 Prozent des Wertes zum Tageskurs vorzustrecken.) Die noch fehlenden 1000 Doll. zahlt der Beauftragte aus eigener Tasche. So lange sein Kunde im Besitze jener Aktien zum Marktwerte von 10000 Doll. bleibt, verzinst er das darauf erhaltene Darlehen zum Tageskurse für Geld. In dem hier geschilderten Fall ist der Spekulant, nach der Börsensprache, „long of the margin".

Auf „margin zu verkaufen" dagegen bedeutet, daß der Spekulant seinem Bankier den Auftrag erteilt, für die demselben in Depot gegebenen 1000 Doll. gewisse Stocks oder Aktien im Marktwerte von 10000 Doll. zu verkaufen. Daß der Spekulant die betreffenden Aktien wirklich besitze, beruht nur auf Einbildung. Um den Auftrag seines Kunden auszuführen, muß aber der Bankier die 10000 Doll. kostenden Aktien einem andern, der sie von ihm kauft, abliefern; er begibt sich also in den Markt, um die Papiere von jemand, der sie vorstrecken will, zu borgen. Ein Spekulant, der auf diese Weise Aktien verkauft — die er gar nicht besitzt —, ist „short of stocks". Die meisten Spekulanten sind immer „kurz", weil die hier angedeutete Form der Differenzgeschäfte am wenigsten Betriebskapital und überhaupt Barmittel voraussetzt.

Aus dem Gesagten geht hervor, daß der Verkehr zwischen Käufer und Verkäufer an der Stock Exchange sich nicht unmittelbar abwickelt, sondern in der Regel vielmehr durch Vermittlung von Maklern (Brokers) oder Kommissionären (Commission houses) geschieht. Wer es übernimmt, an einem späteren Termin zu einem sofort vereinbarten Preise dem andern Wertpapiere zu liefern, der hofft und rechnet darauf, daß er die versprochenen Effekten inzwischen billiger werde einkaufen können, und gewinnt dann, wenn die Spekulation sich als richtig erweist, die Differenz zwischen dem vereinbarten Lieferungspreise des Spekulationsverkaufs und dem inzwischen gesunkenen Preise des Realisationsverkaufs. Die Ursachen des Steigens oder Fallens der Kurse können die verschiedenartigsten, natürliche und künstliche, politische, soziale, wirtschaftliche usw. sein. Auf ihrer richtigen Voraussicht und Vorausberechnung beruht der Erfolg einer Spekulation. Beide Parteien gehen regelmäßig von verschiedenen Voraussetzungen aus oder kalkulieren die verschiedenen Chancen verschieden; der Nachfragende, der Käufer, erwartet das Steigen des Kurses und heißt hier „Bull", der Anbietende, der Verkäufer, dagegen operiert auf Fallen der Kurse und heißt „Bär".

Von dem richtigen New Yorker Börsenspekulanten macht das Publikum sich gewöhnlich einen ganz falschen Begriff. So ist vor allem die ziemlich allgemein verbreitete Ansicht, ein solcher Mann verfolge die Tagesereignisse mit der größten Genauigkeit, lese die Zeitungen von einem Ende zum andern, um sich auf dem Laufenden zu erhalten, und höre überhaupt das Gras wachsen, ein großer Irrtum. Der echte Spekulant besitzt weder eigene Meinungen noch persönliche Überzeugungen. Er ist ein Opportunist oder richtiger Fatalist und lebt in den Tag hinein. Für ihn ist alles „Kismet".

Das Bindeglied zwischen Stock Exchange und der Außenwelt bilden die Bankgeschäfte, von denen der Finanzdistrikt oder Wall Street sehr verschiedene Typen aufweist. Obenan stehen solche Welthäuser, wie J. P. Morgan & Co., Kuhn, Löb & Co., Speyer & Co. u. a. Ihr Hauptgeschäft besteht darin, daß sie große Anleihen von Korporationen, z. B. Eisenbahnen, Staaten und Gemeinden, oft bis zur Höhe von vielen Millionen, übernehmen, um die Papiere wieder an andere Bankiers oder direkt an das Publikum zu verkaufen; der Unterschied zwischen dem von ihnen dafür gezahlten Betrage und dem sogenannten Emissionspreise stellt ihren Profit dar, der je nach der größeren oder geringeren Sicherheit, die das Anlehen darbietet, verschieden ist.

An zweiter Stelle stehen Firmen, ebenfalls hoch angesehen, die zum Teil gleichfalls ein Großgeschäft in Effekten machen, dabei aber auch Transaktionen geringeren Umfangs nicht verschmähen. Kein Bankgeschäft mit selbständiger Vertretung in der Stock Exchange vermeidet Stock-Transaktionen vollständig oder grundsätzlich, doch kann als Regel gelten, daß Häuser dieser zweiten Klasse ihr Hauptgeschäft in Bonds, fremden Wechseln, Tratten, garantierten Papieren von Korporationen und zuweilen auch in Warenpapieren machen.

Nach diesen kommen die Kommissionshäuser, deren Mitglieder in der Theorie ausschließlich Geschäfte für fremde Rechnung machen. Ein Mitglied der Firma ist zugleich Mitglied der Stock Exchange — angeblich nur zu dem Zweck, um Kundenaufträge prompt und gewissenhaft auszuführen. In jeder respektablen Broker-Office befindet sich eine Tafel, auf der klar und deutlich alle Stocks verzeichnet stehen, deren Kursschwankungen, so wie sie der „Ticker" von der Stock Exchange meldet, zum allgemeinen Besten notiert werden. Hier gibt das spekulierende Publikum seine Aufträge, zu kaufen oder zu verkaufen. Viele stehen vor der Tafel, andere machen es sich in schwellenden Ledersesseln bequem, aber fast alle rauchen und zwar schwere Zigarren, die in einigen der vornehmeren Offices übrigens unentgeltlich verabreicht werden. Unter den Kommissionshäusern in Wall Street gibt es einige, die

in der Auswahl ihrer Klienten besondere Vorsicht walten lassen. Die Mehrzahl aber nimmt es nicht so genau, nimmt vielmehr das Geld von jedem, der kommt, um damit sein Glück an der Börse zu versuchen. Nur gilt es nicht für angebracht, mit einem geringeren „Margin" oder Depot, als für 100 „Shares" (Aktien) gebraucht werden, vorlieb zu nehmen.

Hat ein Kunde sich verspekuliert, so muß er umgehend für weitere Deckung sorgen oder gewärtig sein, daß sein Konto geschlossen wird. Indessen lassen die Mehrzahl der Bankkrache, deren Einzelheiten in den Zeitungen und vor den Gerichten breitgetreten werden, sich darauf zurückführen, daß der eine oder andere Mitinhaber einer verkrachten Kommissionsfirma sich auf eigene Rechnung und Gefahr in den Strudel der Stock Exchange gestürzt hat. Und bei verunglückten Unternehmungen dieser Art geht zu oft außer dem Gelde der Firma auch dasjenige ihrer Kunden verloren.

Hochinteressant, namentlich für den fremden Beobachter, ist das oft sinnverwirrende Treiben in allen Straßen des Finanzviertels. In dem unbeschreiblichen Gewühl löst der Millionär den armen Schlucker ab, ein Fürst der Finanzwelt einen ambulanten Verkäufer von Würstchen; Telegraphenboten und „Runners" stürmen aneinander vorbei, helle Frauenkleider, getragen von feschen „Typewriter-Girls", Stenographistinnen und weiblichen Clerks, verleihen dem beständig wechselnden Bilde ein lebhafteres Kolorit. Menschen von allen Lebensaltern, Temperamenten, Nationalitäten und Glaubensbekenntnissen kommen in Wall Street zusammen, und über alle wacht das Auge der hohen Polizei, eifrig darauf bedacht, daß anrüchige oder verdächtige Charaktere, die Böses im Schilde führen könnten, den Schatzgewölben der Bankinstitute „down-town" fern bleiben. Ein moderner Ritter vom Brecheisen, ein berühmter Taschendieb, der gern Gastrollen gäbe „where merchants congregate", ein Scheckfälscher, dessen Bildnis die bekannte Porträt-Gallerie nationaler und internationaler Zelebritäten im Kriminal-Gerichtsgebäude ziert, überhaupt jeder, der in Geldangelegenheiten eine nicht einwandfreie Vergangenheit besitzt, setzt sich, wenn er — den Gentleman markierend — auf dem Wege nach Wall Street eine imaginäre Demarkationslinie überschreitet, der Gefahr sofortiger Festnahme aus.

Wenn aber böses Beispiel gute Sitten verdirbt, so scheint der Nachahmungstrieb nirgend so epidemisch aufzutreten, wie bei der Jagd nach dem Dollar. Auf der Höhe eines Wall Street „Booms" ergreift die ganze bürgerliche Gesellschaft ein wahrer Taumel; Kaufleute und Juristen, Ärzte und Fabrikanten, Ladeninhaber und Lohnarbeiter, selbst die Herren von der hohen Geistlichkeit studieren mit sichtlichem Eifer den Kurszettel, der auch in den Klubs und Vereinen, sowie in allen Hotels und Wirtschaften, die sich einer besseren Kundschaft erfreuen, den Hauptstoff zur Unterhaltung liefert. Sogar Frauen und Mädchen zeigen sich nicht immun gegen die Ansteckung, bedienen sich vielmehr gelegentlich aller ihrer Überredungskünste, um die maßgebenden Herren ihres Familienkreises zu bestimmen, ihre Ersparnisse oder Notpfennige in Wall Street anzulegen. Wo aber Männer zusammenkommen, da bildet das Thema fast ausschließlich das Börsenspiel, und der Renommist darf sicher sein, die Aufmerksamkeit seiner Umgebung gefangen zu halten. Er ist „selbstverständlich" mit der „Inside" jedes „deal" vertraut, übertreibt seine Gewinne, verschweigt jeden Verlust, und befindet sich mit absoluter Gewißheit auf dem Wege, in absehbarer Zeit die ersten Hunderttausend zu der Million, die zu erwerben er sich vorgenommen, auf die Seite legen zu können.

Dabei fordert der Spielteufel in den Kreisen der Angestellten mit geringem Einkommen fortwährend zahlreiche Opfer, die, um dem Laster zu frönen, auch vor unehrlichen Handlungen nicht zurückschrecken, so daß große Arbeitgeberverbände nicht minder wie Privatfirmen zur Überwachung ihrer Clerks sich eines weitverzweigten Spionageapparates bedienen und jeden mit sofortiger Entlassung bedrohen, der sich bei leichtsinnigen Spekulationen an der Börse abfassen läßt. Trotzdem läßt sich nicht behaupten, daß mit dieser Abschreckungstheorie günstige Resultate erzielt werden, denn es vergeht kaum ein Tag ohne eine neue Entlarvung; wie viele solcher Vergehen aber nicht an die große Glocke gehängt werden, weil Eltern und Verwandte den Übeltäter schützen, läßt sich schwer ermessen. Von den „Outsiders", die sich aufs Eis von Wall Street begeben, brechen die meisten den Hals. Allein, nach wie vor siegt die Gier nach Gold über die Stimme der Vernunft. Wie jeder Erfolg im geschäftlichen oder beruflichen Leben voraussetzt, daß der Betreffende mit einem Grade von Intelligenz begabt ist, so muß auch ein Spekulant, um an der Stock Exchange ein Vermögen zu gewinnen und zu behalten, einen klugen Kopf besitzen. Die Fälle aber, daß erfolgreiche Geschäftsleute zugleich spekulative Börsen-Transaktionen mit Umsicht und Glück dauernd zu einem guten Ende zu führen vermögen, erweisen sich in den Annalen von Wall Street so selten wie weiße Raben in der Naturkunde. Tausende gewinnen in Wall Street Reichtümer und verlieren sie wieder; die dort Schätze erobern und behalten, zählen nach Dutzenden.

Von allen Finanz-Matadoren, deren Namen in die ältere Geschichte der Stock Exchange verwebt sind, hatten die wenigsten Glück und Stern. Jacob Little, der 1817 arm wie die sprichwörtliche Kirchenmaus aus Newburyport nach New York kam, um in Wall Street sein Glück zu suchen, gewann und verlor im Börsenspiel dreimal ein nach Millionen zählendes Vermögen, galt bei Freund und Feind als das größte Finanzgenie seiner Tage, und hinterließ, als es zum Sterben ging, kaum genug für ein anständiges

Begräbnis. Tragischer noch gestaltete sich das Geschick Daniel Drews', der als fünfzehnjähriger Junge von der Farm seines Vaters in Putnam County entlief, um beim Ausbruch des zweiten Krieges mit England als Gemeiner in die amerikanische Armee einzutreten. Den Grund zu seinem späteren Reichtum legte er während der zwanziger Jahre in einem ausgedehnten Viehhandel, dem er auch noch treu blieb, als er 1840 — sich Dampfbootunternehmungen zuwendend — die Peoples Line auf dem Hudson ins Leben rief. Später vertauschte er, wie Kommodore Vanderbilt, als Spekulationsobjekt das Dampfschiff mit dem Dampfroß, und seine Operationen an der Börse zeichnete von Anfang an größte Verschlagenheit in Verbindung mit einem Scharfsinn aus, der allgemeine Bewunderung hervorrief. Als Schatzmeister der Erie Company die Finanzen dieser Gesellschaft ebenso gewissenlos, wie klug für seine persönlichen Zwecke manipulierend, hat er mehr als einmal Erie-Aktien im Laufe eines Tages um dreißig Punkte hinauf- und wieder heruntergetrieben. Auf der Höhe seines phänomenalen Erfolges verfügte er über größere Kapitalien, als irgend jemand in Amerika; dann kam aber ein böser Tag, an dem er die Bekanntschaft von zwei jungen Leuten machte — Jay Gould und James Fisk. Und ehe noch fünf Jahre ins Land gingen, lag der frühere Multi-Millionär als elender Bankerotteur auf der Totenbahre, nichts als eine zerlesene Bibel und ein Gesangbuch hinterlassend.

Weshalb noch andere Beispiele ähnlicher Art anführen!? „Auf der Straße" herrscht eine Überlieferung, wonach keiner, der spekuliert, mit Gewinn in der Tasche seine Tage beschließt. Als der frühere Polizei-Superintendent seine Denkwürdigkeiten schrieb, spürte er diesem Glauben nach und vermochte nach genauen Untersuchungen in der Tat nur einen einzigen Mann, einen Rhode Isländer, Namens Smith, aufzuführen, der das Spekulieren mit einem Gewinn in der Tasche endgültig aufgegeben hatte. Ein glücklicher Coup brachte ihm eines Tages dreißigtausend Dollars auf einem Brett, und mit diesem Gelde zog er sich zufrieden aus Wall Street zurück, um nimmer wieder dahin zurückzukehren.

Si non è vero, è bene trovato!

Die Waffen im Wirtschaftskrieg

Von Felix Pinner, Berlin

(Schluß.)

England ist gewiß in besserer Lage als Rußland, Frankreich und bis zu einem gewissen Grade auch als Deutschland. Seine europäischen Gebiete sind den Kriegsoperationen vorläufig völlig entzogen, seine Industrien könnten demgemäß ungehindert und ungefährdet arbeiten, seine Grenzen für jeden Export von Fabrikaten, jeder Einfuhr von Rohstoffen und Nahrungsmitteln geöffnet sein. Aber zum Außenhandel gehören — wie wir schon gesehen haben — immer mehrere Märkte. Was nützt es England, daß die deutsche Konkurrenz vom Weltkohlenmarkte verschwunden ist, wenn trotzdem auch der englische Kohlenexport in den ersten Kriegsmonaten bisher um 50 Prozent seiner vorjährigen Menge zurückgegangen ist. Gewiß, England kann Nahrungsmittel von überall frei einführen, aber es muß — da der deutsche Zucker infolge des Krieges nicht erreichbar ist — das dreifache des normalen Preises anlegen, es muß für Salz, Eier, Butter, Fleisch, Holz infolge der Unmöglichkeit der Bezüge aus den gewöhnlichen Bezugsquellen und unter den gewöhnlichen Frachtbedingungen, Luxuspreise zahlen. Und auch seine Industrie, deren Produktionsprozeß nicht wie der der deutschen eine lückenlose Durchbildung durch alle Stufen der Produktion, durch alle Ausgleichungen gemischter Betriebe erfahren hat, sondern in dem Bestreben, nur ganz verfeinerte Produkte herzustellen, im Bezug wichtiger Zwischenfabrikate von dem Auslande, besonders von Deutschland, abhängig geworden ist, weist Spuren einer Lähmung auf, die den Vorteil der offenen Grenzen und der offenen Meere in vieler Hinsicht illusorisch machen. Mit seiner Verdrängung und Ersetzung des deutschen Handels, den England sich, abgesehen von der sogenannten „Aushungerung", als Ziel gesetzt hat, ist es darum bisher in der Praxis noch nichts geworden: Einmal weil die fremden Absatzgebiete im Kriege und wegen des Krieges für einen gesteigerten englischen Handel teils verschlossen, teils nicht aufnahmefähig sind. Dann aber auch, weil England die Möglichkeit zu einer Aufrechterhaltung seines bisherigen Industriestandards, geschweige denn zu einer gesteigerten Industrie- und Handelstätigkeit ebensowenig besitzt, wie alle anderen in den Krieg verwickelten Länder. Einige Beispiele mögen dies zeigen:

Zu den größten englischen Industrien zählt bekanntlich die *Textilindustrie.* Sie spielt für den englischen Export eine weit wichtigere Rolle als jede andere Industrie, selbst die Montanindustrie und die großen Industriezentren in Leeds, Birmingham, Manchester, Edinburgh usw. sind ganz auf diese Industrie eingestellt. Welches Bild bietet diese englische Garnindustrie aber seit Kriegsausbruch? Von den 58 Millionen Spindeln der Baumwollindustrie müssen 36 Millionen Spindeln feiern, und diese Kalamität hat ihren Grund nicht etwa in vorübergehenden Organisationsstörungen, Mobilmachungsstockungen, wie sie in unserem vom Kriege unmittelbarer betroffenen Lande anfänglich auftraten, aber schnell behoben werden konnten, sondern in grundlegenden *Organisationsfehlern.* Es klingt kaum glaublich, aber es ist wahr, daß die englische Textilindustrie, die jährlich Milliarden umsetzt, nicht arbeiten, nicht einmal den Heeresbedarf an Khakistoffen decken kann, weil sie keine Möglichkeit besitzt, sich in absehbarer Zeit unumgänglich notwendige Hilfsstoffe im Werte von

einigen Zehnmillionen zu beschaffen, die sie bisher zum größten Teil aus Deutschland bezog. Es handelt sich um die sogenannten *Teerfarbenstoffe*, in deren Herstellung die deutschen Fabriken der beiden großen Anilinkonzerne sowohl der Menge als auch der Methode nach einen weltmarktbeherrschenden Vorsprung besitzen. Während die englischen Minister und Tageszeitungen sich tagaus, tagein in dilettantischer Großsprecherei über die Wunden verbreiten, die der Handelskrieg Deutschland schlagen, und über die Früchte, die er für England reifen lassen wird, beurteilen die englischen Fachleute die Sachlage in vieler Hinsicht ganz anders. Mir liegt z. B. eine Auslassung des führenden englischen Fachblattes „The Textile Mercury" vor, in der die für die englische Textilindustrie eine Lebensfrage bildende Farbstoffversorgung untersucht wird. Nach der Auslassung dieses Blattes ist die englische Farbstoffindustrie, die übrigens zum Teil aus Tochtergesellschaften der deutschen Anilinfabriken besteht, nur in der Lage, etwa zwei Fünftel des britischen Verbrauchs zu decken. Aber auch die Arbeit dieser Fabriken wird zum Teil durch den Mangel an Roh- und Halbstoffen, die bisher aus Deutschland eingeführt wurden, sowie durch die Abreise deutscher Chemiker beeinträchtigt. Die Aussichten für eine Vergrößerung der englischen Produktion schildert der Fachmann des „Textile Mercury", der zweifellos noch recht optimistisch urteilt, in folgender Weise:

„Sicher ist, daß die Produktion von Farbstoffen in Großbritannien durch den Krieg einen starken Impuls erfahren wird. *Aber es wird schon als gutes Resultat angesehen werden müssen,* wenn *es der englischen Produktion gelingt,* für den *englischen Bedarf aufzukommen* und die Druckereien und Färbereien in Gang zu halten, ehe man daran denken kann, auch den deutschen Handel an sich zu reißen, wie in letzter Zeit vielfach gefordert wird. Deutschland exportiert Teerfarben für jährlich 11 000 000 Pfd. Sterl. und verbraucht selbst für 1 000 000 Pfd. Sterl., so daß seine Totalproduktion mit 12 000 000 Pfd. Sterl. bewertet werden muß, was ungefähr 85 Proz. der Weltproduktion gleichkommt. Der nächstwichtige Produzent ist die Schweiz; aber ihr Anteil erreicht nur etwa 10 Proz. und der britische nur etwa drei Prozent der deutschen Produktion. Die deutsche Produktion ist zu 80 Proz. in den Händen von fünf großen Firmen, deren Bilanzen vor einigen Monaten veröffentlicht wurden. Sie wiesen zusammen etwa 2 500 000 Pfd. Sterl. Gewinnsaldo aus und zahlten 25—30 Proz. Dividende. Nebenbei fabrizieren die deutschen Fabriken aber auch große Mengen pharmazeutischer Produkte, und man nimmt an, daß diese Branche mit mehr Profit arbeitet als die Farbbranche. Diese Ansicht scheint berechtigt, wenn man berücksichtigt, daß die Dividende der Schweizer Werke, die fast ausschließlich Farben herstellen, zwischen acht und zwölf Prozent schwankt. Dies dürfte ungefähr die Rendite sein, die eine gutgeführte englische Anilinfarbenfabrik herauszuwirtschaften imstande wäre, wenn sie ausschließlich Anilinfarben erzeugen wollte. Diese Industrie ist in der Schweiz übrigens viel entwickelter, als ein bloßer Vergleich von Produktionsziffern vermuten läßt, indem die dortige Produktion sich hauptsächlich auf die kompliziertesten und profitabelsten Verbindungen richtet. Diese Artikel werden in England arg vernachlässigt."

Wenn der englische Fachmann glauben machen will, daß die Farbenindustrie in England in kurzer Zeit auf einen Umfang gebracht werden kann, der ausreicht, um auch nur den englischen Eigenbedarf zu decken, so irrt er. Leistungen, zu deren Erreichung die deutsche Farbenindustrie Jahrzehnte systematischer und wissenschaftlicher Arbeit gebraucht hat, würde die englische Improvisationstechnik nicht in ebensoviel Monaten oder auch nur Jahren kopieren können, selbst wenn sie die Möglichkeit hätte, die Resultate der Deutschen benutzen oder besser gesagt, „stehlen" zu können. Diese Möglichkeit besitzt die englische Industrie aber nicht. In der deutschen Anilinfarbenindustrie war man so vorsichtig, den Kern und die überaus komplizierten Techniken der Farbenverfahren *nicht durch Patente* veröffentlichen und „schützen" zu lassen, die von den Engländern jetzt für kraftlos erklärt und geraubt werden könnten. Man war auch so vorsichtig, bei der Dislozierung deutscher Filialfabriken nach England nicht den ganzen Gang der Fabrikation in diese englischen Fabriken zu verlegen, sondern nur die sogenannten Schlußphasen. Die „Geheimnisse" ruhen in Elberfeld, Ludwigshafen und Höchst. Selbst, wenn es den Engländern gelänge, die deutschen Chemiker der englischen Zweigfabriken für sich arbeiten zu lassen, würden sie nur Teilprozesse, nicht den gesamten Prozeß rekonstruieren können. Die echtenglischen Fabriken haben es trotz jahrelanger Arbeit — wie der oben zitierte Fachmann zugibt — bisher nur erreicht, gewisse rohe Verfahren zu kopieren, und darüber werden sie — selbst wenn das von England in der jetzigen Bedrängnis geplante Projekt einer großen Staatsfarbenfabrik verwirklicht würde — nicht hinauskommen. Sie werden in einigen Jahren — wenn der Krieg längst beendigt ist — vielleicht in der Lage sein, die *Quantität* ihrer Farbstoffabrikation zu vergrößern, nicht aber ihre *Qualität* zu verbessern, und dies wäre das Ausschlaggebende, wenn die Engländer nicht nur unnütz Geld hinauswerfen, sondern wirklich etwas erreichen wollten. Charakteristisch ist das Ergebnis, zu dem unser englischer Fachmann in seinen Betrachtungen schließlich gelangt. Er muß das Eingeständnis machen, daß die englische Farbstoffindustrie, selbst wenn sie sich in absehbarer Zeit bis zur Deckung des inländischen Konsums vergrößerte, nicht versprechen kann, sofort mit der ganzen Skala von

Farben zu erscheinen, wie sie die deutsche Produktion bisher zur Verfügung stellte. Der Konsum werde sich also damit abfinden müssen, daß viele Farbstoffe ausfallen, und viele „ungünstiger ersetzt" werden. Aber wie wird es mit dem großen Export der englischen Textilindustrie werden, der im Außenhandel des britischen Reiches eine so wichtige Rolle spielt? Wird man sich im Auslande auch mit den schematisch und „ungünstiger gefärbten" Stoffen begnügen oder wird nicht vielmehr das englische Produkt seinen vielgerühmten Ruf durch eine derartig minderwertige Ausstattung verlieren? England hat es ja nicht hindern können, daß die amerikanische Textilindustrie, die sowieso der englischen immer gefährlicher wurde, ihren Bedarf an Farbstoffen aus Deutschland erhält, und zwar unter Kautelen, die eine Versorgung der englischen Industrie auf indirektem Wege ausschließen. Die Rückwirkungen dieser veränderten Konkurrenzbedingungen auf den Weltmarkt werden nicht ausbleiben.

Führt hier der Wirtschaftskrieg dazu, daß Deutschland mit einem Verzicht auf einige 10 Mill. Mark Warenabsatz einen englischen Hauptexportmarkt von Milliarden — außer für die Textilindustrie bildet die deutsche Farbenfabrikation noch den Schlüssel für eine Reihe anderer englischer Gewerbe wie die Tapeten-, Affichen-, Leder-, Jute-, Hut- und Federnindustrie — in seinem Produktionsprozeß stören kann, so sind ähnliche Erscheinungen bei der nicht systematisch, sondern freihändlerisch-merkantil ausgebildeten englischen Industrie auch auf anderen Gebieten mehrfach zu verzeichnen. Z. B. in der *Montanindustrie.* Hier ist die Produktion in England rücksichtslos auf die Verfeinerung der Fabrikate hin entwickelt worden. Um sich nicht mit der bei den hohen englischen Löhnen weniger rentablen Produktion von Roh- und Zwischenfabrikaten abgeben zu müssen, hat die englische Industrie es vielfach vorgezogen, diese Fabrikate aus dem Auslande zu beziehen, und insbesondere führte England jahraus jahrein sehr große Mengen von Halbzeug aus Deutschland ein. Um diese Lücke im englischen Fabrikationsprozeß zu schließen, gäbe es drei Wege, und alle drei müssen zu starken Gewinneinbußen für die Industrie des Inselreichs führen. Entweder muß England — wohlgemerkt in dem Augenblicke, in dem es die deutsche Exportindustrie vom Weltmarkt verdrängen will — auf die Aufrechterhaltung seiner bisherigen Erzeugung in Fertigfabrikaten verzichten, oder es muß die aus Deutschland nicht mehr beziehbaren Halbfabrikate im eigenen Lande herstellen, was ihm bei seinen immerhin doch begrenzten Kapitals- und Arbeitskräften nur durch Aufgabe anderer Produktionen und erst nach Schaffung entsprechender Produktionsanlagen möglich wäre. Oder es muß schließlich seinen Bedarf an Halbzeug in einem anderen Auslande decken, was es aber, da Frankreich und Belgien als Lieferanten ausgeschaltet sind, nur in Amerika, d. h. zu wesentlich ungünstigeren Bedingungen tun könnte. Wie weit die Sucht, Deutschland industriell zu schaden, in England geht, und wie blind die englische Regierung dieser Sucht zum Nachteile ihrer eigenen Industrie die Zügel schießen läßt, geht aus folgendem hervor: In England wurde vor einiger Zeit ein Verbot der Ausfuhr von *Weißblech* nach Holland und den skandinavischen Ländern erlassen, dessen Zweck es offensichtlich war, eine Ausfuhr nach Deutschland auf dem Umwege über das neutrale Ausland zu verhindern. Nun braucht aber Deutschland die englische Weißblecheinfuhr gar nicht mehr, nachdem sich in den letzten Jahren bei uns eine eigene leistungsfähige Weißblechfabrikation gebildet hatte, die nur deswegen den etwa 25 Proz. des deutschen Gesamtbedarfs betragenden Rest der englischen Einfuhr nicht verdrängen konnte, weil die englischen Werke, durch niedrige Veredelungszölle und günstige Seefrachten nach einigen deutschen Küstenstrichen begünstigt, die deutschen Preise unterbieten konnte. Durch das jetzige Ausfuhrverbot Englands wird nur erreicht, daß dieser Rest der englischen Weißblecheinfuhr für immer aus Deutschland verschwindet, daß ferner auch die bisherigen Bezüge Hollands und der skandinavischen Länder der englischen Industrie entgehen, und daß die englische Weißblechindustrie, die in den letzten Jahren große Gebiete des deutschen und des amerikanischen Marktes eingebüßt hat, ihre vorher schon schwer erschütterten Lebensbedingungen vollends verliert. Wenn es für die Führer im englischen Handelskrieg, die ihre ganze Taktik nur auf die Zerstörung deutschen Handels, nicht auf die Stärkung des eigenen gerichtet haben, einen wünschenswerten Erfolg darstellt, daß eine Reihe von Weißblechfabriken im Bezirk von Swansea ihre Betriebe schließen mußte, so mögen sie nur weiter ähnliche Schläge gegen das deutsche Wirtschaftsleben folgen lassen.

Es ließen sich noch viele Beispiele anführen, aus denen hervorgeht, wie schwer die Folgen des Handelskrieges auf England selbst zurückfallen. Die großen Fellauktionen in Liverpool, die nicht aus wichtigen industrie- oder handelstechnischen Gründen, sondern mehr aus Tradition noch immer in England abgehalten wurden, mußten abgesagt werden, und bei einer zweckmäßigen Organisation des deutschen Handels wird erreicht werden, daß sie in ihrer früheren Bedeutung nicht wieder aufleben. Das gleiche gilt von vielen Stapelmärkten solcher Produkte, die nicht vom englischen Handel beherrscht werden oder beherrscht zu werden brauchen. Schwere Ausfälle hat die englische Hochseefischerei wegen der Minengefahr zu erleiden, die nicht nur einen sehr wichtigen Erwerbszweig des Landes so gut wie ausschaltet, sondern auch die Frage der Volksernährung, die in England viel mehr als in Binnenländern

auf dem Fischverbrauch basiert, vor eine schwierige Frage stellt. Die englische Kohlenausfuhr ist in den drei ersten Kriegsmonaten um nicht weniger als acht Millionen Tonnen zurückgegangen, nachdem Deutschland, Österreich-Ungarn und Rußland als Abnehmer ausgeschieden sind, und die nur geringfügig zu steigernde Mehrausfuhr nach Frankreich einen genügenden Ersatz nicht bieten konnte. Auf anderen Gebieten, wie in der Elektrizitäts- und Chemikalienindustrie, ist die englische Produktion so wenig ausgebildet, daß eine Verdrängung der deutschen Konkurrenz in absehbarer Zeit nicht möglich ist. Die empfindlichste Stelle, an der England getroffen werden kann und schon getroffen worden ist, bildet aber die englische *Schiffahrt.* Die Engländer haben sich, als sie den Krieg gegen Deutschland begannen, gerühmt, daß sie dadurch in die Lage versetzt werden würden, den Weltverkehr an sich zu reißen, nachdem die deutsche Schiffahrt von den Meeren hinweggefegt worden sei. Daß die deutsche Schiffahrt für die Zeit des Krieges stilliegen würde, wußten wir. Wir haben ebenso damit gerechnet wie mit der Tatsache, daß ein Teil unserer Handelsflotte von den englischen Kaperschiffen aufgebracht werden würde, und wir können mit Befriedigung konstatieren, daß dieser Teil geringer gewesen ist, als wir befürchteten und jedenfalls unsere Seegeltung durchaus nicht erschüttern kann. Immerhin ist die deutsche Handelsflotte vorläufig von den Weltmeeren verschwunden, und die britische Schiffahrt könnte nun den Verkehr an sich reißen, wenn sich nicht auch — was die klugen Engländer leider in ihrer Rechnung vergaßen — infolge des Weltkrieges der größte Teil des Verkehrs von den Weltmeeren zurückgezogen hätte. Die englische Handelsflotte ist, soweit sie nicht für Hilfskreuzer- und Truppentransportzwecke requiriert wurde, genötigt, einen Teil ihrer Schiffe in den Häfen unbeschäftigt liegen, einen anderen Teil halb oder ganz leer die notwendigsten Fahrten ausführen zu lassen. Das ist die Lage, wie sie im Geschäftsbericht des größten englischen Schiffahrtsunternehmens, der *„Royal Mail Steam Packet Co.*, geschildert wird. Seit dem Ausbruch des Krieges ist die Ausfuhr britischer Fabrikate außerordentlich zurückgegangen, wodurch sich die Gesellschaft genötigt gesehen hat, ihre Abfahrten zu beschränken. Die dennoch ausgehenden Dampfer hätten so wenig Ladung, daß sie trotz erhöhter Frachten weit unter normal geblieben seien. Um der britischen Postbehörde und dem britischen Handel entgegenzukommen, habe die Leitung — wennschon unter erheblichen Opfern — sich bemüht, einen 14tägigen Postdampferdienst mit Südamerika und Westindien aufrecht zu erhalten. Abgesehen von dem verringerten Verkehr erleide die Gesellschaft außerordentlichen Schaden durch die von den militärischen Behörden verfügte Schließung des Heimatshafens Southampton, ferner durch die außerordentlich hohen Beträge für Kriegsversicherung. Von der Ausschüttung einer Dividende auf die Stammaktien könne unter diesen Umständen nicht die Rede sein. — Das klingt nicht gerade nach Genugtuung und vermehrter Tätigkeit der englischen Handelsflotte infolge der Ausschaltung der deutschen Konkurrenz. Das wahre Handelsinteresse Englands liegt hier wie in vielen anderen Fällen nicht in einer Vernichtung der Beziehungen zu Deutschland; und wenn wirklich nach dem Friedensschluß die deutsche Schiffahrt durch ihre Schiffsverluste verhindert sein sollte, den deutschen Überseehandel in vollem Umfange sofort wieder zu vermitteln, so würden ihm die englischen Reeder — das ist so selbstverständlich, wie es jetzt paradox klingen mag — mit größtem Vergnügen ihre Schiffe zur Verfügung stellen. Nicht ganz so ungefährlich ist die Lage vielleicht für die deutsche *Personenschiffahrt.* Sie hat ihr Rückgrat wie die jedes anderen Landes im Auswanderergeschäft, und eines der größten Reservoire für die Auswanderung ist Rußland. Sollte die politische Konstellation nach dem Kriege dieselbe bleiben wie im Kriege, so wäre es immerhin denkbar, daß Rußland eine Auswanderergesetzgebung einführte, die den Verkehr von den deutschen Schiffahrtsgesellschaften auf englische und französische Gesellschaften ableitete. Wenngleich in diesem Falle die österreich-ungarischen Konzessionen für englische und kanadische Gesellschaften, und zwar zugunsten der deutschen Linien aufgehoben werden würden, so bliebe für diese doch immer noch ein wesentlicher Ausfall.

Im großen und ganzen wird man aber dem Handelskrieg Englands ohne Furcht gegenüberstehen können. Was die Praxis in vielen Einzelfällen bestätigt, zeigt auch eine theoretische Betrachtung. Die bloße Offenheit der Seegrenzen gibt einem Lande noch nicht die Möglichkeit, den Außenhandel anderer Länder an sich zu reißen. Will ein Land den Handel eines anderen erobern, so genügt nicht die negative Tätigkeit, die dieses Land vom Verkehr abschließt, sondern es ist noch die positive Tätigkeit nötig, die darauf gerichtet sein muß, alle die Bedürfnisse befriedigen, alle die Güter herstellen zu können, die das abgeschlossene Land bisher geliefert hat. Die Multiplikation seiner wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, die dazu nötig ist, kann kein Volk in einem Zeitraum leisten, der nach Jahren zu zählen ist, besonders nicht ein Volk wie das englische, dessen Wirtschaft nicht systematisch ausgebaut ist. Es müssen ihm schon die Menschen- und Kapitalskräfte, die zu solcher Expansion notwendig wären, fehlen. Ganz besonders ist aber ein großer internationaler Krieg mit seiner Lähmung breiter Produktionsgebiete und Abnehmerschichten im Inland und im ganzen Ausland nicht die geeignete Zeit, um eine derartige Expansion und Umorganisation der Wirtschaft eines Volkes zu erleichtern. Er gestaltet

nicht gewaltsame Entwicklungen, sondern er stört die natürlichen. Englands Außenhandel ist in den ersten drei Kriegsmonaten um mehr als 100 Mill. Pfund Sterling hinter dem entsprechend vorjährigen zurückgegangen, davon entfällt ein Rückgang von 53,6 Mill. Pfund auf die Ausfuhr, ein solcher von 49,7 Mill. Pfund auf die Einfuhr. Prozentual beträgt der Rückgang der Einfuhr nur ca. 35 Proz., der der Ausfuhr aber mindestens 45 Proz. Größer waren auch die Einbußen des „eingeschnürten" und „ausgehungerten" Deutschland in seinem Außenhandel nicht. Der Unterschied ist nur, daß Deutschland viel leichter für einige Zeit sich auf einen mehr innenwirtschaftlichen Verkehr zurückziehen kann, während für England die Aufrechterhaltung des Außenhandels schon nach kurzer Zeit zur Existenzfrage wird.

III.

Für die Aussichten der Völker im Handelskriege ist aber nicht nur die mehr oder weniger systematische Organisation ihrer Wirtschaft im Frieden von wichtiger, vielleicht entscheidender Bedeutung, sondern auch die *Organisation*, mit der sie sich den veränderten Bedingungen *des Krieges* anzupassen vermögen. Wie sieht es nun in dieser Hinsicht bei uns und bei unseren Gegnern aus? Da müssen wir zunächst feststellen, daß von einem *System* der wirtschaftlichen Kriegsbereitschaft, von einer planmäßigen, die Einzelheiten und das Ganze regulierenden Kriegsorganisation nur in Deutschland die Rede sein kann. Daß dieses System überall und überall *sofort* zweckentsprechend war, soll nicht behauptet werden, aber es war doch ein System, ein großzügig unternommener Versuch, die wirtschaftlichen Kräfte zu sammeln, um das Wirtschaftsleben in Bewegung zu erhalten. Die anderen Staaten, das „reiche" Frankreich und das mächtige England voran, taten zunächst weiter nichts, als daß sie sofort in ihrer Verwirrung und Ideenlosigkeit nach dem rohesten Mittel griffen, das in solchen Fällen zur Verfügung steht: nach dem *Moratorium*. Es ist dies ein Mittel, das eine Panik der wirtschaftstreibenden Privatleute dadurch verhütet, daß es die Maschinerie des Zahlungsverkehrs plump zum Stillstand bringt. Es beseitigt für eine Zeit die Gefährdung der Privaten, indem es zu ihren Gunsten die Triebkräfte der Gesamtwirtschaft lähmt oder doch verlangsamt. Es ist vielleicht populär, aber es ist im Interesse der Gesamtwirtschaft nicht sachgemäß, und die Tatsache, daß in Frankreich das radikale Moratorium des Anfangs noch immer von Monat auf Monat verschoben werden muß, und daß man in England noch immer an dem Abbau des Moratoriums arbeitet, zeigt, daß eine solche Maßnahme zwar leicht einzuführen, aber schwer wieder abzuschaffen ist. Die künstliche Flüssigkeit an Umlaufsmitteln, die man vielleicht dadurch für die Kriegsbedürfnisse schafft, daß man den Umlauf des regulären Zahlungsverkehrs suspendiert, ist mit der Stockung der Wirtschaftsmaschinerie zu teuer erkauft. Auch in Deutschland haben wir das Bestreben gehabt, die ruinösen Wirkungen des Kriegsausbruchs und der ersten Kriegsangst auf die Privaten in ihrer Wucht abzuschwächen, aber wir haben zu diesem Zwecke ein kompliziertes Gefüge von Notgesetzen, Unterstützungsmaßen, Unterbrechungsfristen usw. geschaffen, das es gestattete, dem einzelnen zu helfen, ohne durch die Rückschlagswucht eines Moratoriums die Gesamtwirtschaft aus der Bahn zu werfen. Das Resultat liegt schon jetzt vor: Nirgends ist so schnell wie in Deutschland Ruhe und Vertrauen auf die Wirtschaftsentwicklung und Wirtschaftsstabilität wiedergekehrt, nirgends haben sich Handel und Industrie so schnell den veränderten Verhältnissen angepaßt wie bei uns. Die Tatsache, daß wir bei der Beschaffung unserer Nahrung und Bewaffnung fast ganz auf uns selbst angewiesen waren und keine Hilfe von außen erwarten durften, war dabei eher von Vorteil als von Nachteil für uns. In doppelter Hinsicht. Einmal zwang uns die Erkenntnis dieser Tatsache, sofort alle verfügbaren Hilfsmittel, Vorräte, Produktionsanlagen und Arbeitskräfte in einer Art Inventuraufnahme festzustellen, zu ordnen, wo sich Lücken zeigten, für Ersatz zu sorgen, und den Mechanismus des Wirtschaftslebens unter der veränderten Richtung des Kriegsinteresses in Gang zu setzen. Auf der anderen Seite hielt uns die Abgeschlossenheit gegen außen davon ab, unsere Finanzkraft dadurch zu schwächen, daß wir in einem Augenblicke, in dem wir unsere Ausfuhr beschränken mußten, unsere Außenstände aus dem Ausland nicht hereinbekamen, durch überstürzte Bestellungen und Käufe uns dem Auslande tributpflichtig machten. Für die Länder, die wie Frankreich und England jetzt gewaltige Mengen an Kriegsmaterial und Nahrungsmitteln aus dem Ausland einführen, ohne daß sie ihre Ausfuhr in dem gleichen Verhältnis steigern oder auch aufrecht erhalten können, muß sich mit Notwendigkeit schließlich eine gefährliche Verschlechterung der Zahlungsbilanz ergeben. Und diese dürfte nicht so harmlos sein wie die vorübergehende vom Auslande oberflächlich bespöttelte Verschlechterung unserer Valuta, die doch lediglich eine Folge davon ist, daß wir unsere Auslandsguthaben gegenwärtig nicht flüssig, unseren Export nicht forcieren können. Am Ende des Krieges, wenn die Zahlungsbilanzen unserer Gegner durch die zügellose Importwirtschaft zerrüttet sein müssen, werden *wir* unsere große Reserve realisieren können, unsere Auslandsguthaben, die wir gegenwärtig notgedrungen stehen lassen. Inzwischen müssen wir mit unseren verfügbaren Kräften haushalten und aushalten, und dank der weisen Organisation unser Kriegskreditverfassung werden wir dazu in der Lage sein, ohne daß es den notwendigen Stellen an der befruchtenden Kraft des Kapitals fehlen wird. Man hat sich in England, wo man gegenwärtig noch im Gelde schwimmt, weil man dort noch in der Lage ist,

einen Teil der großen ausländischen Finanzguthaben dieses Bankierlandes zusammenzuziehen, über das kunstreiche Hebewerk unserer Darlehnskassen lustig gemacht, aber man hat sich dort und in Frankreich doch allmählich entschließen müssen, gleiche Organisationen zu versuchen. Es sind Dilettantereien neben unseren durchgebildeten Systemen, und sie sind auf die Punkte beschränkt, wo, wenn sie auch dort nicht am notwendigsten gebraucht, doch die sichtbarsten Erfolge erzielt werden. Die viel radikalere Art der Kreditgewährung, die dabei angewendet werden mußte, zeigt das viel stärkere Kreditbedürfnis in diesen Ländern. Die Börsenengagements hat man in London und Paris nur dadurch aufrecht erhalten können, daß man die Börsenkredite zwangsweise „bis auf ein Jahr nach Friedensschluß" verlängerte. Eine solch ausgiebige Prolongation ist bei uns nicht nötig gewesen. Die Mitwirkung des Kredits bei der englischen Kriegsanleihe vollzog sich in der Form, daß den Zeichnern ein Kredit in voller Höhe der Zeichnungen zu einem Zinssatze von 1 Proz. *unter* dem jeweiligen Bankdiskont versprochen wurde. Unter solchen Umständen kann auch der ganz vermögenslose ohne jedes Risiko Millionenbeträge zeichnen. Bei uns wurde nur zugesagt, daß die gezeichnete Kriegsanleihe bis zum Betrage von 75 Proz. zu dem jeweiligen Darlehnskassen- oder Reichsbanksatze beliehen werden sollen. Dabei wurden Kreditzeichnungen überhaupt nur dort zugelassen, wo Effekten anderer Art bei den Darlehnskassen beliehen werden konnten, und zwar wurden Beleihungen nur für die Dauer von 6 Monaten vorgenommen. Daraus, daß noch nicht 20 Proz. des gesamten gezeichneten Betrages auf dem Kreditwege aufgebracht wurden, geht hervor, daß unsere Kriegsanleihe trotz der Krediterleichterungen zum weitaus größten Teil aus freien Mitteln gezeichnet wurde. Auch der gesunde Status unserer Reichsbank ist kein Blendwerk wie der günstiger aussehende bei der Bank von England, wo die Banknoten zwar gemäß der Peelsakte programmmäßig durch Gold gedeckt sind, daneben aber völlig ungedeckte Staatskassenscheine in Menge ausgegeben werden, die überhaupt in den Ausweisen der englischen Notenbank nicht erscheinen. Setzt man diese ungedeckten Staatskassenscheine unseren Darlehnskassenscheinen gleich, die vor jenen noch den Vorteil der Überdeckung durch gute Wertpapiere voraushaben, so ergibt sich, daß unser Papiergeld nicht schlechter fundiert ist als das englische. Berücksichtigt man, daß die Vermehrung der Goldvorräte unserer Reichsbank lediglich aus inländischen Quellen stammt, die der Bank von England aber durch Zurechnung der indischen, und ägyptischen Bankvorräte, durch Heranziehung ausländischer Guthaben zustande kam, so wird man auch hieraus schließen können, daß die deutschen Währungsverhältnisse nicht schlechter sind als die englischen. Während die deutschen Kriegskosten aus den immer wieder entstehenden Gewinnen des inländischen, in voller Funktion befindlichen Wirtschaftslebens gewonnen werden und deshalb die Gewähr einer ständigen Erneuerung bieten, ist England genötigt, seine Reserven aus dem ausländischen Leihgeschäft heranzuziehen, und ohne die Möglichkeit einer Erneuerung aufzubrauchen, wobei aber die Umwandlung von Auslandsguthaben in Anleihen, z. B. im Geldverkehr mit den Vereinigten Staaten, Norwegen usw. zeigt, daß diese Reserven in kritischen Zeiten ebensowenig voll realisiert werden können wie der große Besitz Frankreichs an ausländischen Renten, der in diesem Weltkrieg bei geschlossenen Börsen und aufnahmeunfähigen ausländischen Effektenmärkten nur zum geringsten Teile absetzbar ist. Auch in Deutschland haben wir derartige unrealisierbare Auslandsguthaben und Auslandswerte, aber sie bilden bei weitem nicht den Hauptstock unserer Reserven, die zu ihrem größten Teil in unserer heimischen Wirtschaft stecken.

Eine wirtschaftliche Organisation von wirklicher Bedeutung haben unsere Gegner nur in *einer* Hinsicht geschaffen: nämlich eine Organisation für die *Zerstörung* und *Ausplünderung* der deutschen Werte, die sich in ihren Ländern befinden. Mit einer Nichtachtung des Privateigentums, die vorher niemals erhört war, sondern die eine Errungenschaft dieses von Haß gegen Deutschland diktierten Krieges ist, ging England von Anfang an systematisch darauf aus, die in seinem Lande befindlichen Zweiggesellschaften deutscher Unternehmungen unter Kontrolle zu stellen, zu liquidieren und für sich nutzbar zu machen, die deutschen Patente zu rauben und die Grundsätze des Seeräuberkrieges, zu denen es sich auch jetzt wieder bekennt, mit skrupellosem Radikalismus allen völkerrechtlichen Bestimmuhgen zuwider auf den Wirtschaftskrieg zu Lande zu übertragen. Damit kann es die deutsche Wirtschaft zwar an gewissen Exponenten schädigen, aber nicht im Keime treffen, zumal da die deutschen Retorsionsmaßnahmen auch für die englische Wirtschaft sehr schwerwiegend sind und in manchen Fällen wie z. B. im Patent- und Warenzeichenrechte nach Erkenntnis der für England schädigenden Folgen zu einer Revision der radikalen Praxis geführt haben. Frankreich vollends, das durch diesen Krieg völlig planlos und verblendet geworden ist, hat nichts Eiligeres zu tun gehabt, als das englische Zerstörungssystem gedankenlos zu kopieren, ohne zu bedenken, daß die wirklich bedeutenden deutschen Betriebe auf französischem Boden zumeist in dem von den deutschen Armeen okkupierten Kohlen- und Erzgebieten des Nordens liegen und somit der Verwaltungsmacht der französischen Behörden entzogen sind, während auf der anderen Seite z. B. die Riesenbetriebe der französischen Spiegelglasmanufakturen auf deutschem Boden schonungslos von den deutschen Vergeltungsmaßregeln getroffen werden können.

Dies ist der negative, der zerstörende Teil des Wirtschaftskrieges, in dem die Engländer nicht raffiniert und erfinderisch genug vorgehen, die Franzosen ihre Vorbilder nicht sklavisch und kindisch genug nachahmen können. Desto gedankenloser zeigt sich der englische Kaufmann, wenn er vor die Aufgabe gestellt wird, der deutschen Konkurrenz mit positiven Mitteln Boden abzugewinnen. Er sucht sich auf dem Wege der Handelsspionage Kundenlisten deutscher Firmen zu verschaffen, deutsche Musterkollektionen zu kopieren, deutsche Kataloge nachzudrucken und greift zu dem alten verbrauchten Mittel der Einrichtung von Handelsmuseen, wo er den britischen Produzenten erfolgreiche deutsche Waren zur Nachahmung vor Augen führt. Mit solchen Mitteln und Mittelchen kann man aber keinen „großen" Handelskrieg führen. Fleiß, Gedankenreichtum, Studium fremder Sprachen und fremder Bedürfnisse, das sind die Waffen, mit denen der deutsche Kaufmann begonnen hat, den englischen aus dem Felde zu schlagen. Sie muß der englische Kaufmann anwenden, wenn er sich seine Stellung zurückerobern will. Seinen Drang nach Bequemlichkeit, seinen selbstherrlichen Geschmack muß er wieder aufgeben, durch den er sich verwöhnt und die Kundschaft sich entwöhnt hat. Dann wird er Aussicht haben, dem deutschen Kaufmann in einem Kampfe ebenbürtig zu werden, in dem dieser zweifellos gern seinen Mann stehen wird.

England und der Suezkanal

Von Richard Hennig, Berlin-Friedenau

WENN man Englands fieberhafte Anstrengungen sieht, gegenüber dem drohenden Anmarsch der Türken sich den ungestörten Besitz des Suezkanals zu sichern, wie es unter Mißachtung aller völkerrechtlichen Bestimmungen Kriegsschiffe darin postiert, feindliche Handelsschiffe daraus vertreibt und dann kapert, Befestigungen an dem Kanal anlegt, der allen Kriegshandlungen für immer entzogen sein sollte usw., so kann der, der mit der Geschichte des Kanals einigermaßen vertraut ist, sich eines Lächelns nicht erwehren, und es wird gerade in diesen Tagen gut sein, sich der früheren Stellung Englands zum Kanal zu erinnern. Wie ist doch der Suezkanal zustande gekommen?

Am 15. November 1854 trug Ferdinand v. Lesseps seinem alten Freund, dem wenige Monate zuvor (13. Juli) zur Regierung gelangten Khedive Mohammed Said Pascha, auf einer gemeinsamen Karawanenreise von Alexandria nach Kairo den Plan einer Durchstechung des Isthmus von Suez, der ihn schon seit mehr als 20 Jahren beschäftigte, zum ersten Male vor. Überraschend schnell und energisch ging Said Pascha auf den Gedanken ein: schon am 27. November sprach er in Kairo gegenüber den fremden Konsuln öffentlich von seinem Entschluß, den Kanal zu bauen, und am 30. Novemer war Lesseps im Besitz einer vorläufigen Konzession für den Kanalbau.

Der große Plan wurde in allen Kulturländern freudigst begrüßt, in allen — mit *einer* Ausnahme: *England* machte vom ersten Tage an mobil gegen eine Verkehrsstraße, die den alten, in englischem Besitz befindlichen Seeweg nach Indien ums Kap fühlbar entwertet hätte. Bei der Durchführung seines stolzen Planes stieß Lesseps denn auch überall auf Englands Widerstand, und wenn es mehrfach so schien, als sollte der Plan scheitern, so waren englische Intrigen daran so gut wie ausschließlich schuld.

Als 1856 Lesseps persönlich in Konstantinopel weilte, um vom Sultan, dem Oberherrn Ägyptens, die Bestätigung der erteilten Kanalkonzession zu erbitten, bewirkte es der Einfluß Lord Straffords, des englischen Gesandten, daß der Sultan seine Entscheidung von Jahr zu Jahr hinausschob. Es wurde schon längst am Kanal gebaut (Beginn der Arbeiten am 25. April 1859), als der Sultan noch immer nicht gewagt hatte, die vom Khediv erteilte Konzession zu bestätigen. Erst ein zorniges Dazwischenfahren des damals mächtigsten Mannes in Europa, des Kaisers Napoleon, bewirkte endlich im Jahre 1866 die Bestätigung der Bauerlaubnis durch den Sultan Abdul Aziz. — Bereits 1856 hatte Lesseps in einer Schrift „Percement de l'isthme de Suez" seinen Plan der Öffentlichkeit unterbreitet. Als er bald darauf das erforderliche Kapital von 200 Millionen Frs. zusammenbringen wollte, mußte ihm daran liegen, den heftigen englischen Widerstand zu besiegen und auch englisches Kapital für die Beteiligung zu erwärmen. Er ging zu diesem Zweck persönlich nach England und suchte sogar den Premierminister Lord Palmerston auf, einen seiner gefährlichsten Gegner. Der Liebe Mühe blieb aber völlig umsonst. Das heute einträglichste und politisch wertvollste Verkehrsprojekt der Engländer wurde im Juli 1857 von Lord Palmerston (demselben ehrenwerten Herrn, der erklärte, er würde eine deutsche Kriegsflotte als Seeräuberschiffe behandeln), also von höchster amtlicher Stelle öffentlich als „ein Schwindelprojekt, wie sie oftmals auftauchen, um britischen Kapitalisten das Geld aus der Tasche zu ziehen," gebrandmarkt. Lesseps' Aufruf zur Aktienzeichnung für sein Unternehmen brachte trotzdem im Herbst 1858 einen über Erwarten großen Erfolg, auch in englischen Kreisen. Palmerstons Organe spien Wut und Feuer, regten sich über die unglaubliche Dummheit der Aktionäre auf und prophezeiten, daß niemals irgend ein Aktionär auch nur einen Pfennig aus dem ganz unmöglichen Kanal beziehen werde (NB. Neuerdings warf der Kanal alljährlich Reineinnahmen von 125 bis 135 Mill. Frs. und eine Dividende von 33% ab!). — Nachdem allen Hetzereien zum Trotz

die Arbeiten 1859 dennoch begonnen hatten, wurde von der englischen Presse, auf Weisung von oben her, Jahr für Jahr gepredigt, die ganzen Arbeiten seien nur darauf berechnet, dem Publikum Sand in die Augen zu streuen; der Kanal werde stets nur in der Phantasie des Herrn v. Lesseps bestehen. Diese Behauptung wurde mit solcher Selbstverständlichkeit stets aufs neue vorgebracht, daß man bis 1865 sogar in Alexandria, also in nächster Nähe des Kanals, nicht wußte, ob die Arbeiten auf dem Isthmus ernst zu nehmen seien oder nicht. Erst als auf Lesseps Einladung eine Vertretung von 100 Handelskammermitgliedern den werdenden Kanal befuhr und sich überzeugte, daß die Arbeiten ihrem Ende entgegengingen, mußten die letzten, von englischer Mißgunst gesäten Zweifel schwinden. Die britische Intrige gegen Lesseps' Werk erlosch jedoch noch immer nicht. Unablässig wurde in Kairo der Khediv — seit Januar 1863 nach Said Paschas frühem Tode Ismail Pascha — von den britischen Geschäftsträgern bearbeitet, er möge dem Unternehmen seine Unterstützung entziehen. Zeitweilig schienen diese Treibereien sogar Erfolg zu haben. Niemals auch gestattete die englische Eifersucht dem Khediven, dem Kanal auch nur einen Besuch abzustatten, bis die Eröffnung unmittelbar bevorstand und eine längere Vogelstraußpolitik eine Unmöglichkeit war.

An den unerhört glänzenden Eröffnungsfestlichkeiten des 16. und 17. November 1869 nahmen alle kultivierten Nationen des Erdballs teil, alle — bis auf eine: England hielt sich demonstrativ schmollend fern und ignorierte, was ihm nicht gefiel. Aber bald wendete sich das Blatt, als man erkannte, daß ein längeres Ignorieren eine unverzeihliche Dummheit gewesen wäre. Schon 1871 verkehrten englische Schiffe zahlreicher als die jeder anderen Nation im Kanal, und als das Jahr 1875 gar den Beweis brachte, daß das Anlagekapital sich mit 5 % verzinse, stand es in England fest, daß der so lange wütend befehdete Kanal englisch werden müsse. Eine erhebliche Geldverlegenheit des verschwendungssüchtigen Ismail Pascha benutzte Disraeli rasch, um dem Khediven seine 177 602 Suezkanalaktien für 4 Mill. Pfund abzukaufen (das Stück also zu ungefähr 450 Frs., während heute der Kurs ungefähr 5000 Frs. ist!) und damit den Kanal zu einem rein englischen Gewässer zu machen, da nur eine Minorität von Aktien noch in anderen Händen blieb. Die finanziellen und politischen Früchte des mit so großer Zähigkeit geschaffenen französischen Kanals kamen denen zugute, die, solange die Rentabilität nicht feststand, keine Gelegenheit vorübergehen ließen, der genialen Schöpfung Knüttel zwischen die Beine zu werfen!

Das „Schwindelprojekt" wurde nun in sehr zielbewußter Weise ausgenutzt ad majorem gloriam Britanniae, zur Stärkung des englischen Weltimperiums. Die politische Sicherung des neuerworbenen Besitzes war die nächste Sorge Englands. Der militärischen Sicherung der nördlichen Flanke des Kanals diente 1878 die im Berliner Kongreß von England zum Lohn dafür, daß es am Kriege *nicht* teilgenommen hatte, erzwungene Hergabe des „Pfandes" Cypern seitens der Türkei. Das Pfand diente laut Abmachung vom 4. Juni 1878 als Sicherheit dafür, daß die Türkei den Russen keinen weitergehenden Einfluß einräume, wogegen England den Türken ihren asiatischen Besitzstand garantierte und ihnen seine Hilfe für den Fall eines Krieges mit Rußland (!!) zusagte. Daß das Pfand in der jetzigen politischen Lage eigentlich hätte zurückgegeben werden müssen, sei nur nebenbei bemerkt; offenbar infolge eines Mißverständnisses oder einer Vergeßlichkeit haben aber die Engländer das Faustpfand Cypern nach der türkischen Kriegserklärung nicht zurückerstattet, sondern annektiert.

Nachdem England somit seine Stellung am Suezkanal durch den Erwerb eines wertvollen Landes gesichert hatte, dessen Einverleibung ins britische Weltreich ohne Krieg und ohne anderen Aufwand als den einiger wohlfeiler Phrasen vor sich gegangen war, konnte ein englisches Gemüt der Verlockung nicht widerstehen, den geglückten Schachzug in sehr viel größerem Maßstabe nochmals zu wiederholen. Der jahrzehntealte Streit mit Frankreich um die Vorherrschaft in Ägypten erlangte jetzt infolge des Verfügungsrechts über den Suezkanal verdoppelte Bedeutung. Wie man mit kühnem Handstreich vorher erst unter einem Kostenaufwand von 4 Mill. Pfund den Suezkanal und dann ohne alle Kosten Cypern an sich gebracht hatte, so sollte nun Ägypten selbst englisch und damit die französische Nebenbuhlerschaft für immer beseitigt werden. Da man leider nicht im Kriege mit der Türkei war, galt es nun, irgendeinen Vorwand zu finden, um Ägypten zu besetzen. Die nationalistische und europäerfeindliche Haltung des Ministers Arabi Pascha, der allen fremden Einfluß ausschalten wollte und „Ägypten für die Ägypter" verlangte, kam den Engländern sehr gelegen. Noch willkommener war ihnen der große Pöbelkrawall vom 11. Juni 1882 in Alexandria, der einer Reihe von Europäern das Leben kostete. England hätte nun wieder trefflich Gelegenheit gehabt, überall da, wo es seinen Zwecken dienlich war, als „Beschützer der Zivilisation" aufzutreten, aber leider wiederholten sich die Unruhen in Alexandria nicht, und als englische Kriegsschiffe vor Alexandria erschienen, gab es nichts mehr zu beruhigen, und jeder Anlaß zum Einschreiten war genommen. Dem mußte abgeholfen werden; war die Lage der Fremden in Alexandria nicht mehr bedroht, so mußte man sie künstlich aufs neue gefährden. Demgemäß verließen die Kriegsschiffe am 11. Juli den Hafen von Alexandria, wo sie schon längere Zeit gelegen hatten, und — begannen die ahnungslose

und wehrlose Stadt zu bombardieren! Als „Grund" wurde nachträglich angegeben, es hätten sich einige mit Steinen beladene Kähne im Hafen gezeigt, durch die sich die britischen Schiffe in ihrer Sicherheit bedroht gefühlt! (Vgl. die eingehende Darlegung G. Schweinfurths in der Sonntagsbeilage der Voss. Ztg. vom 4. Oktober 1914.) Der wahre Grund war natürlich ein ganz anderer: es sollten künstlich neue Pöbelexzesse und Fremdenverfolgungen erregt werden (was denn auch in vollem Umfang geschah), um dann mit einem Schein des Rechts „zur Sicherheit der Europäer" Alexandria besetzen und, um die „Sicherheit" noch ausgiebiger zu gestalten, ganz Ägypten in Verwaltung nehmen zu können! Diese Schlußfolgerung wurde denn auch gezogen: Alexandria wurde „zum Schutz der Europäer", die nach dem Bombardement von dem rasenden Pöbel wieder aufs schwerste bedroht wurden, am 15. Juli besetzt, und am 15. September hatte England ganz Ägypten „vorübergehend" in Verwaltung genommen.

In diesem Zusammenhang brauchen wir die weitere Entwicklung der Tragikomödie nicht weiter zu verfolgen, wie England 32 Jahre lang, allen Bitten und Vorstellungen zum Trotz, immer neue Gründe fand, weshalb es zu seinem Leidwesen immer wieder nicht in der Lage war, die „vorübergehend" angemaßte Verwaltung wieder abzugeben und seine Truppen zurückzuziehen. Erst in den letzten Monaten hat England die Maske ganz abgeworfen und sein wahres Gesicht gezeigt, dessen Charakter freilich niemand überrascht hat: England hat jetzt Ägypten, wenn auch in einer verschleierten Form, tatsächlich annektiert und somit der Welt aufs neue gezeigt, wie man neuerdings auch ohne kostspielige Kriege und ohne lästige Abfindungssummen die wertvollsten Besitzungen einer anderen europäischen Macht fortzunehmen in der Lage ist. Uns interessiert hier nur die Feststellung, wie England sein Verhältnis zum Suezkanal selbst weiterhin geregelt, wie es auch hier die übrigen europäischen Mächte samt und sonders gründlich über den Löffel barbiert hat, indem es stets die Fiktion aufrecht erhielt, daß der Kanal ein internationales Aktienunternehmen einer privaten Gesellschaft sei, an dem kein Staat sich Hoheitsrechte anmaßen dürfe, während es in der Tat alle Minen hat springen lassen, um dem Kanal einen ausgesprochen englischen staatlichen Charakter zu verleihen und eine Wasserstraße daraus zu machen, die lediglich britischen imperialistischen Interessen zu dienen berufen ist. Erst der Oktober 1914 hat dieses Endziel in brutaler Deutlichkeit hervortreten lassen. Diese Erkenntnis hat gleichfalls niemand überrascht, dennoch verlohnt es sich, die Schleichwege festzustellen, die der britische Tartuffe gegangen ist, um ganz ohne Gewalt den ehedem französischen Kanal, dessen unbedingte Neutralität und Internationalität vertraglich garantiert ist, zu einem rein-britischen Gewässer zu machen und trotzdem jede noch so krasse Verletzung beschworener Verträge mit einem moralischen Mäntelchen und scheinbaren Rechtsgründen zu umkleiden.

Am 29. Oktober 1888 wurde in Konstantinopel von allen Großmächten ein Vertrag unterzeichnet, dem später auch alle kleineren schiffahrttreibenden Staaten beitraten: die sogenannte Suezkanalakte. Die wichtigste Bestimmung dieses Vertrages lautete, daß der Suezkanal im Krieg und Frieden den Schiffen aller Nationon in gleicher Weise offenzustehen habe, unbedingt neutral sei und unter keinen Umständen irgendwie in Kriegshandlungen hineingezogen werden dürfe, auch dann nicht, wenn die Türkei einer der kriegführenden Teile sei. Dazu kam noch eine weitere, jetzt besonders bemerkenswerte Bestimmung: daß kein Kriegsschiff länger als 24 Stunden im Bereich des Kanals verweilen dürfe. Nachdem England sich somit vergewissert hatte, daß der Suezkanal im Kriegsfall niemals gegen britische Interessen ausgespielt werden konnte, beanspruchte es für sich selbst in gewohnter Weise eine Ausnahmestellung; sein Beauftragter unterzeichnete zwar den Vertrag ebenfalls, knüpfte aber an die Anerkennung des Vertrages den protokollarischen Vorbehalt, daß England an den Vertrag nicht gebunden sei, so lange der „vorübergehende Ausnahmezustand" in Ägypten andaure. Wir wissen heute, daß England schon im Jahre 1888 gar nicht daran dachte, Ägypten je wieder freiwillig zu räumen, und erkennen nun, daß jener Vorbehalt nichts weiter besagte als: die Suezkanalakte, die nur eine völkerrechtliche Falle für die dummen Andern ist, hat für Englands Verhalten keine Gültigkeit. In der gegenwärtigen Kriegslage würden also nach englischer Auffassung die Dinge so liegen, daß die Türkei infolge ihrer vorbehaltlosen Anerkennung des Konstantinopeler Vertrages sich jeder feindlichen Haltung gegen den Suezkanal und die darin verkehrenden Schiffe zu enthalten hat, während die britische Regierung, die ja während der Dauer des „vorübergehenden" Ausnahmezustandes in Ägypten an die Beachtung der Kanalakte nicht gebunden ist, im Kanal schalten und walten kann, wie es ihr beliebt. Glücklicherweise wird die Welt nicht von papierenen Verträgen regiert, und da in der nichtbritischen Kulturmenschheit die Anschauung besteht, daß ein Vertrag, dessen Bestimmungen wider Treu und Glauben von einer Partei in ihrem einseitigen Interesse ausgelegt werden, ungültig sei, so ist selbstverständlich die Suezkanalakte vom 29. Oktober 1888 heute ein wertloses Stück Papier ohne rechtliche Verbindlichkeit für irgend ein Volk.

Wie die Engländer die Neutralität des Kanals sogar in einem Kriege, an dem die Türkei nicht beteiligt ist und der mit dem ägyptischen Ausnahmezustand nichts zu tun hat, achten, das haben sie am 16. Oktober 1914, d. h. noch zwei Wochen vor dem Eingreifen der Türkei in den

Weltkrieg, gezeigt. Auf ihren Befehl mußte die ägyptische „Regierung" alle deutschen und österreichischen Schiffe, die beim Ausbruch des Krieges in den Häfen des Suezkanals Schutz gesucht hatten und die nach völkerrechtlicher Auffassung das Recht hatten, bis zum Ende des Krieges hier unangetastet liegen zu bleiben, ausweisen. Als die Kapitäne sich weigerten, einem Befehl nachzukommen, der jedem Völkerrecht ins Gesicht schlug, wurden die fraglichen Schiffe, nachdem ihre Bemannung ans Land gebracht war, von englischen Seeleuten unter Dampf gesetzt und aufs Meer hinausgefahren. Hier wartete das vorher benachrichtigte britische Kriegsschiff „Warrior", fing die Schiffe ab und brachte sie als gute Prise nach dem „englischen" Hafen Alexandria! Zu dieser Komödie englischer Achtung vor dem Völkerrecht gesellten sich dann noch die englischen Befestigungsanlagen auf beiden Seiten des Suezkanals, die lange vor dem Kriegsausbruch mit der Türkei in Angriff genommen waren, und die Unterbringung britischer Kriegsschiffe in allen Ausweichstellen des Kanals, um den Türken den Angriff und die Überschreitung des Kanals zu erschweren. Trotz alledem wird kein Kenner englischer Gepflogenheiten daran zweifeln, daß beim ersten ernsten Angriff der Türken auf den Suezkanal und seine Schifffahrt in England höchste Entrüstung gegen die Verletzung der vertraglich garantierten Neutralität des Suezkanals durch die — Türken laut werden wird!

Die Türken werden sich dadurch nicht beirren lassen. Ein Völkerrecht gibt es ja seit dem Herbst 1914 nicht mehr, und selbst wenn man ihm noch einen schwachen Lebensrest zubilligt, so ist doch die Neutralität des Suezkanals durch die Engländer zu Grabe getragen worden. Nur langsam rückt das Verhängnis vor; das türkische Hauptheer und die für den Angriff auf den Kanal unbedingt nötige schwere Artillerie können die schwierige Wüste der Sinaihalbinsel nur sehr langsam überwinden, so daß bisher nur schwache Vortruppen bis an den Kanal selbst gelangt sind. Aber die Vergeltung ist auf dem Marsche, und nur wenige Monate dürften uns noch von dem Tage trennen, da der Suezkanal für die englische Schiffahrt gesperrt und damit, um einen Bismarckschen Ausdruck zu gebrauchen, das „Genick Englands" umgedreht wird. Kommt dabei der für die ganze Welt so unendlich wichtige Kanal ernstlich zu Schaden, wird er für lange Zeit, vielleicht gar für Jahre, unbenutzbar, so fällt die Schuld daran, wie bei der Reimser Kathedrale, auf diejenigen, die das Bauwerk in das kriegerische Geschehen hineingezogen, nicht auf die, die es in gerechter Notwehr beschädigt haben!

Eine nachdrückliche Verteidigung des Kanals gegen einen ernsten türkischen Angriff wird nicht auf lange Zeit möglich sein. Trotz der Schaffung künstlicher Überschwemmungszonen südlich von Pord Said, trotz Kriegsschiffen im Kanal und Panzerzügen am westlichen Ufer, trotz Truppenmassen und Verschanzungen erscheint eine dauernde Sicherung des Kanals und seiner Schiffahrt ausgeschlossen. Ein Italiener, der noch im Dezember die Befestigungsanlagen besichtigt hat, die sich nach seiner Schilderung übrigens nur auf einzelne erhöhte Punkte des Ufers beschränken, während die Hauptarbeit der Verteidigung den Kriegsschiffen anvertraut bleibt, gab soeben noch im „Resto del Carlino" der Meinung Ausdruck, daß „die Unvollkommenheiten und Gefahren der Verteidigung augenscheinlich und bedeutend" seien, daß der Kanal für die Schiffahrt unbedingt gesperrt werden müßte, sobald die Türken irgendwo am östlichen Ufer stehen, gleichviel ob die Wasserstraße verschüttet wird (was nötigenfalls mit leichter Mühe zu erreichen ist) oder nicht. Er schließt seine Ausführungen mit folgender Betrachtung:

„Können die Engländer ihren eignen Dampfern die Durchfahrt gestatten, wenn die Gefahr besteht, daß eine feindliche Granate, die auf einem dieser Fahrzeuge krepiert, einen Schiffbruch herbeiführen und dadurch die endgültige Sperrung des Kanals hervorrufen kann? Tatsächlich liegen die Dinge so, daß die Schließung des Kanals für alle Handelsschiffe die erste bedenkliche Folge des Erscheinens des türkischen Heeres sein müßte. Unmöglich können die Engländer diese Gefahr verkannt haben, aber sie vermochten nichts dagegen zu tun."

Am Suezkanal dürfte die größte weltgeschichtliche Entscheidung dieses Weltkrieges fallen. Hier ist das britische Imperium in seinen letzten Wurzeln bedroht. Furchtbar zieht sich hier das Unwetter zusammen, das den tödlichen Blitz birgt. Noch gibt man sich in England den Anschein, als hege man keine Sorge, doch „des Donners Wolken hängen schwer herab auf Ilion"! — —

Bibliographie

Alle eingesandten Bücher werden an dieser Stelle mit ihrem vollen Titel bibliographisch angezeigt. Ein Anspruch auf Besprechung wird durch die Einsendung nicht erworben. Rücksendung kann nicht erfolgen.

AUSSTELLUNGSKOMMISSION, Ständige für die deutsche Industrie. Jahrbuch f. d. IX. Geschäftsjahr 1915. Kl. 8° (XII u. 286 S.). Berlin, Selbstverlag.

Ebeling, Ph., KLEINE HANDELSKUNDE nebst Anhang *Eckardt*, ABRISS D. BÜRGERKUNDE. 8° (IX, 188 u. 32 S.). Geb. in Halbln. M 2.20. Leipzig, B. G. Teubner.

Fahrigs neue große WELT-KRIEGS- UND VERKEHRS-, SOWIE KOLONIAL-KARTE in Mercators Projektion (Äquatorial-Maßstab 1:37 500 000) nebst einem Karton der europ. Kriegsschauplätze im vierfachen Maßstabe der Hauptkarte. In Umschlag M 1.—, mit Stäben M 3.—, auf Leinwand gezogen mit Stäben oder zum Zusammenlegen M 4.—. Berlin, o. J. Geograph. Verlag Carl Chun.

Findeisen, Prof. C. F., GRUNDRISS D. HANDELSWISSENSCHAFT. Handelsbetriebslehre für Han-

delsschulen, Handelshochschulen und zur Selbstbelehrung. Neu bearb. von *Dr. H. Großmann.* 8° (435 S.). Geb. in Halbln. M 4.60. 11. Aufl. (1. Aufl. der Neubearb.) Leipzig 1914, Dr. Max Gehlen.

Findeisens LEITFADEN D. HANDELSWISSENSCHAFT. Als Handelsbetriebslehre bearbeitet von *Dr. H. Großmann.* 14. Aufl. 8° (144 S.). Geb. in Halbln. M 1.50. Leipzig 1914, Dr. Max Gehlen.

Friedrichs, Dr. Ernst, Prof. a. d. Hauptkadettenanst. Lichterfelde, KURZGEF. SYSTEMAT. GRAMMATIK D. RUSS. SPRACHE für den Schulunterricht und zum Selbststudium. 8° (XII u. 204 S.). Geb. in Leinen M 3.80. Berlin 1914, Weidmannsche Buchhandlung.

Glauser, Prof. Dr. Ch. und *Prof. F. Kohlhepp,* FRANZ. SPRACHLEHRE für Handelsrealschulen, Handelsschulen und verw. Anstalten. Vorstufe. 8° (XI u. 106 S.). Geb. M 1.60. Lahr i. B. 1914, Moritz Schauenburg.

Koske, Paul und *Otto Seeling,* KLEINE LEBENS- UND BÜRGERKUNDE. 8° (96 S.). Geheftet M 0.80. Leipzig 1914, Dr. Max Gehlen.

KRIEG DEM DEUTSCEN HANDEL. Die engl. Maßnahmen und Vorschläge zur Verdrängung von Deutschlands Handel und Industrie. Übersetzung des Werkes: The war on German trade. Hints for a plan of campaign. Introduction by Sidney Whitman. Herausg. und mit einer Einführung versehen von *Anton Kirchrath.* Kl. 8° (117 S.). Geh. M 1.—. Leipzig 1914, Otto Gustav Zehrfeld.

KRIEGS-JAHRBUCH 1915. 16. Jahrg. Verband deutscher Handlungsgehilfen zu Leipzig. 16° (356 und LX S.). Geb. in Leder M 1.00. Leipzig 1914, Buchverlag des Verbandes Dtsch. Handlungsgehilfen. Aus dem Inhalt: Kalender. Die sozialen Einrichtungen des Verbandes. Sozialpolitik. Der Völkerkrieg (Beiträge von Jäckh, Moraht, Obst, Reif, Buschmann u. a.). Rechtskunde.

Müller, Hugo, GESETZESKUNDE für den Kaufmann im Auszug. 8° (36 S.). M 0.60. Leipzig 1914, B. G. Teubner.

Schäfer, Dr. Carl Anton, DEUTSCH-TÜRKISCHE FREUNDSCHAFT (Flugschriften: Der Deutsche Krieg hrsg. v. Jäckh Heft 13). 8° (43 S.). Geh. M 0.50. Stuttgart, Deutsche Verlagsanstalt.

Bücherbesprechungen

FRANZÖSISCHE HANDELSKORRESPONDENZ FÜR ANFÄNGER von Prof. *Th. de Beaux.* 5. Auflage. Ausgabe A. Deutscher Text. Ausgabe B. Französischer Text. Jeder Teil M 1.80. G. J. Göschen, Berlin und Leipzig.

Die als eines der besten Lehrmittel zur Einführung in den französischen Geschäftsbriefwechsel bekannte und in vielen Schulen mit bestem Erfolge verwendete französische Handelskorrespondenz von de Beaux liegt wieder in einer neuen, vermehrten und verbesserten Auflage vor.

Die handelswissenschaftlichen Erläuterungen und die Briefformeln im 1. Teile des Buches haben eine Sichtung und Neuordnung erfahren und dadurch weiter an Klarheit und Übersichtlichkeit gewonnen. Hinzugekommen sind die Abschnitte über Kreditwürdigkeit, Zahlungsfähigkeit, Mängelrügen und Ablehnung der Warenannahme; wesentlich abgeändert wurden die Bemerkungen über Zahlung und Zahlungsmittel. Diese Erläuterungen und die in Gruppen geordneten Briefformeln sind nicht dazu bestimmt, der Reihe nach behandelt zu werden, wie dies oft falsch aufgefaßt worden ist, sondern der Lehrer muß sie auf das ganze Pensum verteilen und bei Behandlung der einzelnen Briefgruppen die einschlägigen Kapitel der Erläuterungen einflechten.

Die Briefe sind ebenfalls umgearbeitet und vermehrt worden. Eine übersichtliche Zusammenstellung derselben nach ihrem Inhalt (Anfragen, Anträge, Aufträge usw.) wird mit dazu beitragen, daß das Büchlein auch in der Praxis gut verwendet werden kann.

Neben dieser Neuauflage, die als Ausgabe A bezeichnet wird, erscheint als Ausgabe B eine Bearbeitung, welche die Erläuterungen in französischer Sprache bringt. Sie ist für solche Schüler bestimmt, die an den in der Fremdsprache erteilten Unterricht gewöhnt sind oder gewöhnt werden sollen.

Auch diese Ausgabe zeigt überall, daß sie von einem Pädagogen geschrieben worden ist, der aus einem reichen Schatze praktischer Erfahrungen schöpft. Ganz vortrefflich ist es dem Verfasser gelungen, den Inhalt des deutschen Textes Abschnitt für Abschnitt in klarem, flüssigen Französisch wiederzugeben. Dadurch ist die Vergleichung des fremdsprachlichen mit dem deutschen Wortlaut äußerst bequem gemacht und doch ein gedankenloses Übersetzen ausgeschlossen. *Straube.*

Tom Brown: DER ENGLISCHE KORRESPONDENT. Handbuch für den englischen kaufmännischen Briefwechsel zum Selbstunterricht und zum Gebrauch an Unterrichtsanstalten. Stuttgart, Wilhelm Violet. II. Aufl.

Tom Browns Buch „Der englische Korrespondent" bildet einen Band der „Globus-Bücherei", einer Handbibliothek der gesamten Handelswissenschaften. Es ist in engem Anschluß an Spöhrers „Deutschen Korrespondenten" entstanden und enthält eine nach „Möglichkeit getreue Übersetzung der in der 6. Auflage dieses Buches enthaltenen Briefe." Die zahlreichen kaufmännischen Briefe, die es bringt, im ganzen sind es 300, beziehen sich auf die üblichen Geschäftsfälle des Inland-Briefverkehrs und sind ihrer ganzen Anlage und Form nach für den Anfänger berechnet. Sie sind nach Sachgruppen geordnet und bilden sonach keine zusammenhängenden Briefreihen, wohl aber sind sie durch die unter den Briefen befindlichen Verweisungen auf andere Briefe leicht miteinander in Zusammenhang zu bringen. Die Briefe selbst sind in gutem, leichtem Englisch abgefaßt. Die ihnen vorangestellten einleitenden Bemerkungen über den englischen Briefstil sind korrekt, klar und übersichtlich. Wertvolle Beigaben zum Buche bilden die Liste der Abkürzungen, ein Verzeichnis häufig vorkommender Verben und Adjektive mit ihrer Rektion, sowie zahlreiche kaufmännische Redewendungen. Von Nutzen würde es freilich sein, wenn dem Buche auch Aufgaben zum selbständigen Entwerfen von Briefen und englische Formularien beigegeben wären. Der Anfänger, dem wir das Buch übrigens wohl empfehlen können, wird vielleicht auch ein Wörterbuch vermissen; denn nicht jeder wird sich die deutsche Korrespondenz von Spöhrer, die ihm als Schlüssel dient, kaufen wollen.

R. Rößger.

Glauser und *Kohlhepp:* FRANZÖSISCHE SPRACHLEHRE. Vorstufe. M. Schauenburg, Lahr in Baden. 1914.

Das Buch, welches für Schüler bestimmt ist, die bei ihrem Eintritt in die Handelsschule keine Vorkenntnisse in der französischen Sprache mitbringen, wird seinen Zweck erfüllen. Der Übungsstoff ist gut gegliedert, einfach und praktisch; von den grammatischen Formen werden nur die wichtigsten geübt; Rückübersetzungen aus dem Deutschen ins Französische sind genügend vorhanden. *Straube.*

Rogivue, Henri. FRANZÖSISCH-DEUTSCHES UND DEUTSCH - FRANZÖSISCHES TASCHENWÖRTERBUCH. *Otto Holtzes Nachfolger, Leipzig.* In 2 Teilen geb. 4 M, in 1 Leinenband geb. M 3.50.

Das in 2. Auflage vorliegende Wörterbuch zeichnet sich im Gegensatz zu manchen Neuerscheinungen, die

wahre Augenverderber sind, durch äußerst sorgfältigen, klaren Druck aus. Da es trotzdem infolge praktischer Abkürzungen auf engem Raume reichen Stoff enthält — auch eine große Anzahl der neuesten Wörter ist mit aufgenommen worden —, so wird es dem Roman- und Zeitungsleser gute Dienste erweisen.

Die Vorrede erwähnt u. a., daß das Buch alle für den Handel unentbehrlichen Ausdrücke enthält. Vergebens habe ich im deutsch-französischen Teile gesucht: Indossant, Indossatar, Geschäftspapiere, Probekauf, bemustern usw. Sind diese Ausdrücke nicht wichtiger als die aufgenommenen: Porrae, Renff, Reff, Bake, Lefze usw.? Mit der kaufmännischen Terminologie scheint übrigens der Verfasser nicht allzu vertraut zu sein, wie einige Stichproben zeigen mögen: p. 70: lettre chargée ist nicht eingeschriebener Brief (= lettre recommandée), sondern Brief mit Wertangabe. p. 45 u. S. 432: billet à ordre ist nicht der allgemeine Ausdruck für Wechsel. Im kaufmännischen Sinne bezeichnet billet stets ein Zahlungsversprechen („Ecrit sous seing privé, par lequel on s'engage à payer au porteur, ou à son ordre, une somme d'argent ou un objet appréciable, à une époque déterminée." Nouveau Larousse Illustré II, p. 82. Billet à ordre = eigener Wechsel, billet simple = Schuldschein, billet au porteur = Inhaberschuldschein. Wechsel im allgemeinen wird in der Praxis mit effet de commerce oder kurz effet bezeichnet, obwohl dieser Begriff im weiteren Sinne unter der Bedeutung Handelspapier auch auf chèque und warrant Anwendung findet. p. 139 ist effet mit Staatspapier übersetzt. Effet in diesem Sinne heißt nur Wertpapier (Effekt). Staatspapiere = fonds (valeurs) d'Etat, fonds publics. S. 217: Kellerwechsel ist nicht billet (besser: effet) de complaisance (= Gefälligkeitswechsel), sondern effet fictif oder traite en l'air. p. 324 wird prix de revient mit Einkaufspreis übersetzt. Nouv. Lar. VII, p. 291: Prix de revient = Coût d'une chose en tenant compte non seulement de sa valeur d'achat, mais encore de tous les frais accessoires." Prix de revient ist also Einkaufspreis plus Spesen = Selbstkostenpreis, Kostpreis, Einstand. Einkaufspreis = prix d'achat. *Straube.*

Marie Spude: METHODIK DER FRANZ. U. ENGL. HANDELS-KORRESPONDENZ. Verlag von A. H. Pusch, Potsdam.

Die Verf. zeigt, wie sie fremdsprachlichen Korrespondenzunterricht in Klassen erteilt, deren Schülerinnen ein Lyzeum absolviert haben oder im Besitze des Versetzungszeugnisses von UII nach OII sind.

1. *Durchnahme der Musterbriefe.* Zur Gewinnung des für jede Briefgruppe nötigen Schatzes an Wörtern und Redewendungen sind die einschlägigen Abschnitte der Handelslehre vor der Lektüre der Briefe zu behandeln. (Es hätte mehr betont werden sollen, daß nur das Allernötigste zu geben ist, und daß Belehrungen dieser Art nur Mittel zum Zweck sein dürfen.) Die Briefe werden darnach vorgelesen, abgefragt und erläutert. Die Schüler haben den Inhalt in der 3. Person wiederzugeben und die Hauptgedanken herauszuschälen.

2. *Das Entwerfen von Briefen* erfolgt nach vier Stufen: a) Zielangabe, b) Erarbeitung des Neuen durch entwickelnde Fragen. Im Briefe anzuwendende Redensarten sind möglichst in die Fragen hineinzuflechten. Es wäre gut gewesen, wenn die Verf. an einem Beispiele gezeigt hätte, wie sie diese Art des genetisch-entwickelnden Unterrichts handhabt. c) Aufstellung der Gliederung. d) Mündliche Ausarbeitung des Briefes.

Während des Unterrichtes werden nur die Gliederung und einige Redewendungen aufgeschrieben. Die Schüler haben zu Hause den Brief auszuarbeiten, der dann in der Schule vorgelesen und verbessert wird.

3. *Das Übersetzen von Briefen aus der Muttersprache in die Fremdsprache* darf nicht vernachlässigt werden. Die Schüler versagen hierbei oft, da sie sich zu ängstlich an den Text halten. Das sinngemäße Übersetzen mit Hilfe der schon erlernten guten Redewendungen ist also fleißig zu üben. Wichtig ist ferner, daß der Schüler gegen Ende der Schulzeit in der Handhabung eines Wörterbuches der Handelskorrespondenz unterwiesen wird.

Was weiter über Pflege der Umgangssprache, Aufsatzübungen und Lektüre gesagt wird, gehört in die allgemeine Methodik des fremdsprachlichen Unterrichtes. Aufsätze über „La construction de la maison" oder „Waiting for a train", Lektüre der „Merveilleuses aventures de Don Quichote" usw. haben keine Beziehung zur Handelskorrespondenz. Hier hätte gezeigt werden müssen, wie die Besprechung des Hafenbildes, wie die Lektüre von „Mes années d'apprentissage" von Le Bourgeois oder des Balzacschen Kaufmannsromanes „César Birotteau", wie die Ausarbeitung von kleinen Aufsätzen aus der Handelslehre oder aus der erwähnten Lektüre, z. B. „Les effets de commerce", „Voyage autour de mon bureau", „Les employés de M. Birotteau" zur Vorbereitung oder Vertiefung des Unterrichts in der Handelskorrespondenz dienen können.

Im Interesse der Anfänger in unserem Fache wäre es sehr zu begrüßen, wenn die Verfasserin ihre reichen unterrichtlichen Erfahrungen einmal an ausgeführten Lehrbeispielen zeigen wollte. *Straube.*

DEUTSCH-TÜRKISCHE FREUNDSCHAFT. Unter diesem Titel veröffentlicht *Dr. Carl Anton Schäfer* eine Schrift in der Flugschriftensammlung „Der Deutsche Krieg" (Stuttgart, Deutsche Verlags-Anstalt).

Der Verfasser, der sich durch ein Werk über „Jungtürkische Wirtschaftspolitik" bereits einen Namen gemacht hat, zeigt uns, ausgehend vom deutsch-türkischen Warenverkehr, daß die wirtschaftliche Entwickungsmöglichkeit der Türkei und die Aussichten für die Schaffung eines größeren Absatzmarktes für Deutschland in der asiatischen Türkei zu suchen sind. Die Ausführungen Schäfers zeigen, daß er sich sehr eingehend mit den Verhältnissen in der Türkei vertraut gemacht hat. Er gibt eine Reihe sehr beachtenswerter Fingerzeige für die wirtschaftliche Ausnutzung der deutsch-türkischen Freundschaft. Hierbei hält er sich erfreulicherweise von einem ungesunden Optimismus fern. Er verkennt die Schwierigkeiten durchaus nicht, die sich einer allzu schnellen Ausnutzung der Wirtschaftsmöglichkeit entgegenstellen. Deutschlands Kapitalinteressen sind nach Schäfers Ermittelungen in der Türkei auf annähernd 1 Milliarde Mark zu beziffern. Diese Summe umfaßt sowohl den Besitz an Staatsanleihen, als auch den Besitz an Eisenbahnwerten, Bewässerungs-Anlagen und dergleichen. Frankreichs finanzielles Interesse ist dagegen auf das Doppelte zu veranschlagen, wovon allein 1482 Millionen Mark auf die türkischen Staatsschulden entfallen.

Bei der Erörterung der landwirtschaftlichen Verhältnisse der Türkei gibt Schäfer alle die wunden Punkte an, die bis jetzt ein Aufkommen eines kräftigen türkischen Bauernstammes verhindert haben. In erster Reihe gehört hierzu der allzu große Steuerdruck, den die Regierung ausübt und der teilweise bis zu 70 Proz. des landwirtschaftlichen Ertrages beansprucht. Hier hätte also vor allem eine Reform einzusetzen. Daneben wird eine Umwandlung der landwirtschaftlichen Arbeitsmethode notwendig sein, ein Gebiet, auf dem bereits ein Unternehmen, die *Anatolische Eisenbahn-Gesellschaft*, mit Erfolg tätig ist. Gerade in der Hebung der Landwirtschaft der Türkei liegt die Hauptkraft dieses Landes.

Schäfer erörtert eine Reihe von Zukunftsproblemen der Türkei, die bei richtiger Ausnutzung einen Erfolg versprechen dürften. In erster Reihe gehört hierher die sachgemäße Ausdehnung des Baumwollbaues im Deltaland Mesopotamiens, eine Ausdehnung des Eisenbahnnetzes und vor allem eine Verwertung der reichen Petroleumschätze. *O. Jöhlinger.*

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 12 MÄRZ 1915

Die Konsumenten und der Krieg

Von Ilse Müller-Oestreich, Berlin-Friedenau

VOR ungefähr Jahresfrist wurde in diesen Blättern*) der Wunsch ausgesprochen, es möge gelingen, den organisierten Arbeitgebern und Arbeitnehmern die Organisation des kaufenden Publikums an die Seite zu stellen. Wie in mancher anderen Frage haben die Kriegsverhältnisse auch hier beschleunigend gewirkt: Anfang Dezember wurde in Berlin in einer vom *Deutschen Käuferbund* einberufenen Konferenz der *„Kriegsausschuß für Konsumenteninteressen"***) gegründet.

Schon vor dem Kriege hatte der Gedanke, den Verbraucher zum Bundesgenossen im Streit mit Schund und Kitsch, im Kampf *gegen* Reklameunsitten, *für* sozialen Fortschritt zu gewinnen, mehr und mehr Anhänger gefunden. Wie berechtigt die Gleichstellung der Käufer mit Herstellern und Verteilern der Güter aber ist, das zeigten vor allem die vergangenen Kriegsmonate. Nicht weniger wichtig als die militärische Mobilmachung war von Anfang an die Einstellung auf den Krieg in wirtschaftlicher Beziehung. Und zwar nicht nur die Anpassung der Produktion, sondern auch die Anpassung jedes Einzelhaushaltes; jedes Verbrauchers.

Diese Einstellung der einzelnen Wirtschaften erfolgte ihrer Schwierigkeit entsprechend nicht ganz reibungslos. Der begeisterte Opfersinn der ersten Kriegswochen mußte sich irgendwie in Taten umsetzen und den meisten Konsumenten, namentlich den Frauen, waren die Opfer gleichbedeutend mit *Sparen;* gespart wurde selbst da, wo eine Veranlassung dafür in beschränkten Einkommensverhältnissen nicht bestand. Und in den Fällen, wo durch Arbeitslosigkeit oder verminderte Einnahmen, durch Einberufung des Ernährers zu den Fahnen die Veränderung der Lebensweise an sich berechtigt war, geschah das Sparen nicht immer mit der nötigen Einsicht, meist ohne Überlegung der Folgen. Wie stark dieser Sparsinn in seiner Überspannung das Wirtschaftsleben zu erschüttern drohte, dafür waren die verödeten Kaufläden, waren die Zahlen der Arbeitslosenstatistik ein mahnender Beweis! — Wenn heute die Arbeitslosenziffern fast ausnahmslos geringer geworden sind, so hängt das nicht nur damit zusammen, daß ein großer Teil der anfänglich Erwerbslosen Beschäftigung in den für das Heer tätigen Betrieben gefunden hat, sondern auch mit der inzwischen zurückgekehrten Besonnenheit der einzelnen Verbraucher. So sind wohl heute alle die Entlassungen von Dienstboten, Stützen, Wasch- und Plättfrauen, Schneiderinnen, Privatlehrern durch Neueinstellungen ausgeglichen. Auch die Tätigkeit in der Kriegswohlfahrtspflege ist in wirtschaftlich gesundere Bahnen gelenkt, indem der Umfang der ehrenamtlichen Arbeit ganz wesentlich zugunsten der bezahlten eingeschränkt worden ist — ein Heer von Näherinnen und Strickerinnen wird im Auftrage des „Roten Kreuzes" beschäftigt und belastet den Arbeitsmarkt nicht mehr. Ebenso hat sich die Lage der Konfektionsbetriebe gebessert, nachdem die Käufer und besonders die Käuferinnen die Zurückhaltung der ersten Monate aufgegeben haben. Wie weit diese wünschenswerte Anpassung durch die mancherlei Aufrufe beeinflußt ist, die von den verschiedensten Seiten an die Frauen ergingen, läßt sich natürlich kaum feststellen, wenn man auch annehmen darf, daß die Ermahnungen nicht ganz ungehört verhallt sind — wir alle sind ja hellhöriger und zugänglicher auch in dieser Hinsicht geworden. Und jedenfalls verdient die Tatsache, daß die Hersteller zur Regelung und Erleichterung der Verhältnisse nicht nur behördliche Maßnahmen wünschten, sondern sich gleichzeitig an die Verbraucher wandten, als eine Anerkennung des Einflusses der Käufer gewertet zu werden.

*) November 1913, S. 132—136.

**) Geschäftsstelle: Berlin W. 35, Potsdamerstr. 56. Fernruf Nollendorf 205.

Indessen gehört nicht nur die Aufrechterhaltung der Arbeitsmöglichkeiten in der deutschen Volkswirtschaft zu den Verteidigungsmitteln, sondern die Verbraucher müssen auch den Veränderungen Rechnung tragen, die mit der mangelnden Zufuhr von Rohstoffen für die Industrie, mit der beschränkten Einfuhr von Nahrungsmitteln verbunden sind. Die in der englischen Presse verbreiteten Nachrichten über die Berliner Hungerrevolten, bei denen der Wunsch der Vater des Gedankens gewesen sein dürfte, zeigen ja nur zu deutlich, welche großen Hoffnungen die englischen Machthaber auf den Erfolg der „umgekehrten" Kontinentalsperre setzen. — „Wir lassen uns nicht aushungern", lautet die entschlossene Antwort der Deutschen. Doch mit Worten allein ist es nicht getan. Die Ausführung verlangt von jedem Einzelnen die vollkommene Umschaltung der täglichen Lebensgewohnheiten. Das Vermeiden der Sparsamkeit am falschen Ort ist weit leichter. Da wird von den Verbrauchern ja nur verlangt, daß sie ihre Lebensgewohnheiten *nicht* ändern. Ganz anders hier: Wir sollen sparen, auch wenn unsere Einkommensverhältnisse es nicht verlangen, mit Nahrungsmitteln, die durch mangelnde Zufuhr seltener werden. Anstelle der eingeführten Kolonialwaren müssen heimische Erzeugnisse treten. Volksnahrungsmittel wie vor allen Dingen die Hülsenfrüchte, hören auf, es zu sein und sind, ihrem Preise nach, fast nur noch für die Luxusküche erschwinglich. Brot, das wichtigste Nahrungsmittel für die Masse der Bevölkerung, muß nach Möglichkeit durch Kartoffeln und andere heimische Erzeugnisse ersetzt werden. Kaffee, Tee, Kakao, zwar nicht unentbehrlich für die Ernährung, aber doch zu den Annehmlichkeiten des täglichen Lebens beitragend, werden vielleicht so rar, daß wir nach Ersatz uns umsehen müssen. Die alte Petroleumlampe hat den Abschied bekommen und mußte „moderneren" Beleuchtungsmitteln weichen. All diese scheinbaren Kleinigkeiten lehren uns jeden Tag aufs neue, wie wichtig die internationalen Handelsbeziehungen für jeden Einzelnen geworden waren und sie verlangen, daß wir nicht mehr gedankenlos die gewohnten Bedürfnisse befriedigen, sondern immer fragen: „Diene ich damit der Allgemeinheit?" — Dieses Unterordnen des Einzelinteresses unter das Gesamtwohl ist naturgemäß gerade für *die* Hausfrauen besonders schwer, die gewohnt waren, ihre Konsumtion nur nach dem persönlichen Interesse einzurichten, die sich ihres Einflusses auf die Volkswirtschaft nicht bewußt waren. Wie stark das unbewußte Überwiegen des persönlichen Wunsches bei der großen Masse der Käuferinnen war, das haben nicht nur die stürmischen Einkäufe bei Ausbruch des Krieges gezeigt, sondern ebenso sehr die Erfahrungen mit den verschiedenen Brot- und Mehlerlassen. Die Reichsbehörden haben selber zugegeben, daß jede Verordnung u. a. den Erfolg gehabt habe, daß die Hausfrauen, oft unterstützt von den Händlern oder Produzenten, Umwege ausfindig gemacht haben, die für sie den Erlaß mehr oder weniger unwirksam und die Absichten der Regierung zunichte machten. Als die letzte Verfügung zur Streckung der Mehl- und Getreidevorräte bekannt wurde, die infolge der vorangegangenen Erfahrungen das sofortige Verkaufsverbot enthielt, haben nicht wenige Hausfrauen es versucht, ihren schon eingeheimsten Mehlvorrat bis zu der erlaubten Menge von zwei Zentnern zu ergänzen! — Erschwert wurde aber, das mag zugegeben werden, die Stellung der Hausfrauen bisher auch durch den Mangel an Einheitlichkeit bei der versuchten Aufklärung. Am stärksten traten die Widersprüche auch wieder bei der Brotfrage zutage. Den Anhängern des vollständigen Verbotes für das Backen von Kuchen und Weizenbrot traten jene entgegen, die den Kuchenverzehr mit dem Hinweis auf den dabei stattfindenden Zuckerverbrauch entschuldigten oder direkt empfahlen. Zu ihnen gesellten sich schließlich noch jene, die das *„Kriegsbrot"* dadurch einzuführen bemüht waren, daß sie bei Wohltätigkeitsveranstaltungen den Gästen *„Unmengen"* von K.-Brot reichten. Solche Widersprüche und solche Verständnislosigkeit erschweren den Verbrauchern die Orientierung umso mehr, wenn ihnen selber volkswirtschaftliches Verständnis mangelt.

Es ist gewiß gerechtfertigt, in normalen Zeiten das freiwillige Tun höher zu bewerten als die durch Zwangsmaßregeln erreichte Unterordnung. Die gegenwärtige Zeit verlangt, daß man häufig dem Zwang den Vorzug gebe; sie erlaubt uns nicht, den Erfolg einer allmählich wirkenden Erziehungsarbeit abzuwarten, weil jeder Zeitverlust gleichbedeutend mit Materialverlust sein kann. Man soll auch nicht vor der Regelung des Verbrauchs durch behördliche Erlasse aus Rücksicht auf die öffentliche Meinung in den feindlichen Ländern oder bei den neutralen Staaten zurückschrecken. Die in den ersten Monaten beobachtete Haltung unserer Behörden hat die feindliche Presse keineswegs gehindert, die schon erwähnten Schauerberichte über die Zustände in Deutschland zu verbreiten. Doch davon kann überhaupt abgesehen werden: *es kommt nicht auf die Erlasse oder den Verzicht auf das Eingreifen seitens der Regierung an, sondern ausschließlich auf die Haltung der Masse der Verbraucher zu den Bestimmungen.* Verständnisvolles Eingehen der Bevölkerung auf die Absichten der Regierung kann ebenso sehr als Siegeszuversicht, als Wille zum Durchhalten gewertet werden, als das „laisser faire, laisser aller" der verantwortlichen Stellen.

Dieses wünschenswerte Verständnis der Verbraucher kann am ehesten erreicht werden, wenn man sie als vollverantwortliche und gleichberechtigte Glieder des Volkes betrachtet neben den Herstellern und Verteilern der Güter und sie als solche beteiligt an den Beratungen, die

in der Volksernährungsfrage gepflogen werden. Dieser Gedanke leitete die verschiedenen Gruppen innerhalb des deutschen Käuferbundes bei der Anregung zur Gründung eines Kriegsausschusses zur Vertretung der Konsumentenrechte — unter „Rechten" natürlich nicht nur Ansprüche, sondern auch Pflichten verstehend. Daneben war noch eine andere Überlegung maßgebend. Die Preistreibereien, die bei verschiedenen Gelegenheiten in der Nahrungsmittelversorgung beobachtet werden konnten, auch die hin und wieder versuchte Ausnutzung der Notlage Arbeitsuchender, wie auch die Vorkommnisse bei der Herstellung von „Liebesgaben", wobei die Ware und ihre Güte manchesmal in schreiendem Mißverhältnis zu den geforderten Preisen stand (wogegen ja seit einiger Zeit auf das entschiedenste von den Herstellern selber Stellung genommen wird, und erst kürzlich zur Bildung einer Vereinigung nur zum Zweck der Abwehr solcher Geschäftsbräuche geführt hat) — an all diesen Fragen sind die Verbraucher mittelbar oder unmittelbar beteiligt. Hinzu kommt, daß die von einigen Geschäftsleuten versuchte übertriebene Ausnutzung der Konjunktur nur möglich war, weil die Verbraucher sich gerade bei der Aufstapelung der Vorräte keineswegs solidarisch fühlten, sondern im Gegenteil jeder im andern einen Feind sah, der ihm die gewünschte Versorgung erschwerte. So waren viele bereit, durch Überbieten sich die Ware zu sichern. Diese Verhältnisse forderten also eigentlich zu den Preistreibereien heraus, wenn sie damit auch keineswegs hinreichend entschuldigt sind. Auf jeden Fall aber muß der „Kriegsausschuß für Konsumenteninteressen" diesen Erfahrungen Rechnung tragen und versuchen, zur Abstellung der Mißbräuche beizutragen.

Die Vertretung der Konsumentenrechte besteht demnach in der Wahrnehmung der Interessen der Verbraucher gegenüber den Behörden, Parlamenten und der Öffentlichkeit, in der Aufklärung der Käufer über die ihnen aus der Kriegslage und der durch sie bedingten wirtschaftlichen Lage erwachsenden Pflichten, in der Abwehr der Preistreibereien sowie des Nahrungsmittel-, Miets- und Arbeitswuchers. Gegenüber den Behörden beschränkt sich der Ausschuß nicht auf die Teilnahme an Beratungen, er sucht auch durch Eingaben und die Übermittlung von Anregungen die wünschenswerte Regelung des Verbrauchs durch gesetzliche Maßnahmen herbeizuführen. Desgleichen ist er zur Unterstützung aller an ihn gelangenden Vorschläge, zur Auskunftserteilung, zur Prüfung vorgeschlagener technischer Neuerungen, die vielleicht eine bessere Ausnutzung der vorhandenen Vorräte ermöglichen, bereit.

In dem ersten Aufruf des Deutschen Käuferbundes wurde gesagt: „Wir rechnen dabei in erster Linie auf die Teilnahme derjenigen, die durch eine wesentliche Verteuerung der Lebensmittel besonders und am schwersten getroffen werden, die Angestellten und Arbeiter, sowie derjenigen, die durch ihre soziale Arbeit und nationalökonomische Schulung gewohnt sind, alle solche vaterländischen Fragen zu allererst von dem Gesichtspunkte des allgemeinen Wohles zu betrachten, also die Wirtschaftsgelehrten und Sozialpolitiker." — Der Gedanke fand bei allen Eingeladenen Zustimmung und löste eine große Arbeitsfreudigkeit aus. Den Sozialpolitikern und Nationalökonomen gesellten sich dann auch eine Anzahl Vertreter von Wohlfahrtsvereinigungen bei, ebenso erklärten sich Ärzte und Physiologen zur Mitarbeit bereit. Gegenwärtig sind in dem Kriegsausschuß etwa 8 Millionen organisierter Verbraucher vertreten, deren Zahl sich durch Einbeziehung der Angehörigen auf ungefähr 18 Millionen erhöht. Die Verbände der Arbeiter sind sämtlich angeschlossen, die der Privatbeamten mit wenigen Ausnahmen. Grundsätzlich ausgeschlossen hat sich nur der Deutschnationale Handlungsgehilfen-Verband. Hinzu kommen die wichtigsten Vereinigungen der Staats-, Reichs- und Gemeindebeamten, der Bund Deutscher Frauenvereine, der katholische Frauenbund, das Büro für Sozialpolitik, die Zentralstelle für Volkswohlfahrt, der Deutsche Verein für Armenpflege und Wohltätigkeit, der Deutsche Käuferbund, die Konsumgenossenschaften verschiedener Richtung. — Die Erledigung der Arbeiten obliegt einem „Geschäftsführenden Vorstand", dem zur Entscheidung in wichtigen und grundlegenden Fragen der „Gesamtvorstand" zur Seite steht. Bei der Zusammensetzung dieser beiden Körperschaften ist den verschiedenen Berufsgruppen Rechnung getragen. Die nicht unbeträchtlichen Kosten werden von den angeschlossenen Verbänden nach dem Grundsatz der Kopfsteuer erhoben. Für die Erhaltung der Geschäftsstelle, die Besoldung des Geschäftsführers und der Hilfskräfte sind für ein halbes Jahr vorläufig 10000 Mark ausgesetzt.

Die Vielseitigkeit der Aufgaben hat zur Einrichtung verschiedener Dezernate geführt, deren Leitung einem Mitgliede des Geschäftsführenden Vorstandes obliegt. Für die Bearbeitung der einzelnen Fragen werden besondere Sachverständige herangezogen, die sich schon nach den ersten Mitteilungen in der Presse bereitwillig zur Verfügung gestellt haben. Entsprechend der Bedeutung der Verfügungsgewalt der Generalkommandos werden die Bezirksausschüsse zunächst an dem Sitz eines Generalkommandos errichtet, denen die durch die örtlichen Verhältnisse bestimmte Arbeit übertragen wird. Fragen, die eine einheitliche Regelung im Reichsgebiet zulassen, werden von der Geschäftsstelle in Berlin möglichst miterledigt.

Es sei noch hervorgehoben, daß der Ausschuß es nicht nur zu seinen Aufgaben zählt, Verordnungen herbeizuführen, sondern daß er auch bereit ist, an der Durchführung der Bestimmungen oder an der Überwachung mitzuwirken und sich zu diesem Zwecke den maß-

gebenden Stellen zur Verfügung gestellt hat. Die nötigen Hilfskräfte werden in diesen Fällen von den an der Arbeit beteiligten Organisasationen gestellt. Diese Arbeit, an sich vielleicht selbstversändlich, ist nicht ohne Wichtigkeit für die Regelung des Konsums, da die Behörden bei dem Erlaß besonderer Vorschriften auch den ohnehin verminderten und durch besondere Aufgaben belasteten Beamtenapparat berücksichtigen müssen, um nicht schließlich zu erreichen, daß diese Verordnungen nur auf dem Papier stehen bleiben.

Die Beurteilung der Gründung des Ausschusses und seiner bisherigen Arbeit (die sich vornehmlich mit der Regelung der Brotversorgung und der Abfallverwertung beschäftigte) durch die Presse und durch die verschiedenen Gruppen der Händler ist eine durchaus verschiedenartige gewesen. Es überwog allerdings die Zustimmung, die dem Ausschuß nicht nur von der Tages- und Fachpresse, sondern auch durch Zuschriften aus den Reihen der Stadtverwaltungen gezollt wurde. Auch die Regierungskreise beobachteten gegenüber dem Ausschuß eine freundliche Haltung. Die häufigsten Angriffe dagegen erfährt der Kriegsausschuß aus den Reihen der Kolonialwarenhändler und einiger anderer Detaillistengruppen.

Ein oft wiederkehrender Vorwurf ist der der *„Händlerfeindlichkeit"*, die freilich aus der bisherigen Arbeit nicht nachgewiesen werden kann, aber trotzdem als vorhanden angenommen wird. Die betreffenden Kreise knüpfen dabei an bei dem Satz der „Richtlinien": . . . „Er erstrebt eine volkswirtschaftlich vernünftige und gerechte Regelung der Warenverteilung und des Warenverbrauchs und *wendet sich gegen alle Preistreibereien auf dem Warenmarkte*" . . . . Sie fürchten, daß etwa vorkommende Preistreibereien, worunter der Ausschuß natürlich lediglich solche Preiserhöhungen versteht, die nicht durch die vergrößerten Herstellungsschwierigkeiten und die Steigerung der Kosten gerechtfertigt sind, dem ganzen Händlerstande zur Last gelegt werden könnten. Es möge auch an dieser Stelle noch einmal betont werden, daß dem Kriegsausschuß eine derartige Verallgemeinerung vollkommen fern liegt. Allerdings wendet sich der Ausschuß auch gegen *die* Verallgemeinerung, daß die Bekämpfung von Einzelfällen als eine Befehdung des betreffenden Standes angesehen wird. — Ist schon dieses Argument gegen das Bestehen des Kriegsausschusses nicht sehr sachlicher Natur, so noch weniger das folgende: Die Kreise, die in der „Deutschen Rundschau für Handel und Gewerbe" und in der „Kolonialwarenzeitung" ihre Vertretung sehen, meinen, in der Tatsache, daß der Ausschuß seine Gründung dem Herrn Reichskanzler angezeigt habe, läge eine große Gefahr. Die Anmeldung bei den Behörden hat der Ausschuß als eine Selbstverständlichkeit betrachtet. Einmal läßt sich die Absicht: „Vertretung der Konsumenteninteressen gegenüber den Behörden" usw. ja nur durchführen, wenn die Behörden von dem Bestehen der Körperschaft unterrichtet sind. Andererseits erschien es aber auch untunlich, eine so zahlreiche Mitglieder zählende Vereinigung gewissermaßen hinter dem Rücken der Regierung zu gründen und arbeiten zu lassen. Zudem ist es doch wohl ein unbestreitbares Recht auch der Verbraucher, sich mit Wünschen und Anregungen an die Stellen zu wenden, von denen man Erfüllung erwartet. Die große Zahl der Eingaben der Produzenten und Händler an die Reichs- und Staatsregierung zeigen ja, daß sie das gleiche als ihr Recht betrachten. Man wird es schon in Friedenszeiten als nicht wünschenswert ansehen, daß es bisher nicht gelungen war, den Konsumenten eine gleichartige Vertretung zu sichern, wie sie für die Hersteller und Händler in den großen Interessengemeinschaften längst besteht. In der gegenwärtigen Lage würde die Ausschaltung der Verbraucher gerade aus Rücksicht auf die Bedeutung, die der vernünftige Konsum für den Ausgang des Krieges hat, nur verhängnisvoll sein können.

Wie schon betont — aus der bisherigen Arbeit oder aus den Veröffentlichungen kann die feindliche Stellung der erwähnten Kreise zum Kriegsausschuß nicht erklärt werden. Es liegt aber die Vermutung nahe, daß andere Gründe hier mitspielen. Das dürfte in erster Linie die Tatsache sein, daß die Konsumgenossenschaften, sowohl der Reichsverband Deutscher Konsumvereine wie der Zentralverband Deutscher Konsumgenossenschaften, an den Arbeiten teilnehmen. Ein unvoreingenommener Beurteiler wird aus diesem Umstand wohl schwerlich auf eine grundsätzliche Händlerfeindlichkeit schließen wollen. Es ist allerdings anzunehmen, daß durch die Haltung der Konsumvereine, ihre Bewährung in der Frage der Massenversorgung dem Genossenschaftsgedanken neue Anhänger gewonnen sind. Die mechanische Übertragung des Kampfes gegen die Konsumvereine auf den Kriegsausschuß kann darum doch nicht als statthaft angesehen werden. Auf den Kampf selber hier einzugehen, ist bei dieser Gelegenheit ja nicht möglich, vielmehr würde das eine selbständige Abhandlung erfordern.

Es ist auch von einigen Seiten die Befürchtung ausgesprochen, daß bei der Ausschaltung der Produzenten und Händler in dem Ausschuß eine Einseitigkeit in der Arbeit erwartet werden müsse. Nun ist aber die Zusammensetzung des Ausschusses an sich kein Hindernis für die Heranziehung der Produzenten und Händler zu den einzelnen Fragen und ihrer Beratung. Es ist bisher Brauch gewesen, z. B. zu der Besprechung einer Eingabe über die Beschlagnahme der Getreide- und Mehlvorräte und die Einschränkung des Weizenmehlverbrauchs die Vertreter der Großberliner Bäckerinnungen und der Berufsvereinigungen der Bäckergesellen heranzuziehen, um bei den vorgeschlagenen Maß-

nahmen die Interessen der unmittelbar Beteiligten soweit zu berücksichtigen als das im Hinblick auf das Allgemeinwohl möglich ist. In gleicher Weise ist bei der Beratung der Maßnahmen zur Regelung des Fleischverkaufs verfahren werden und es liegt kein Grund zu der Annahme vor, daß von dieser Gepflogenheit abgewichen wird.

Man könnte die Zusammensetzung des Kriegsausschusses noch aus einem andern Grunde beanstanden, indem man nämlich geltend machte, daß auch die Hersteller und Verteiler *Konsumenteninteressen* hätten, daß außerdem die Arbeitnehmer in Handel und Industrie auch ein Interesse ähnlich dem der Arbeitgeber hätten. Es muß demgegenüber aber doch bedacht werden, daß bei den letzteren das Produktionsinteresse das Konsumtionsinteresse *überwiegt.*

Der Zusammenschluß der aufgezählten Vereinigungen erfolgte unter dem Namen *„Kriegs*ausschuß". Darin liegt eine zeitliche Begrenzung der Arbeit. Es besteht aber die Hoffnung bei der überwiegenden Zahl der Beteiligten, daß die Arbeit auch nach dem Kriege fortgesetzt werde. Zunächst wird ja die erste Zeit nach dem Frieden eine Reihe von Aufgaben stellen; die Wiederanpassung der deutschen Volkswirtschaft an friedliche Verhältnisse erfordert wiederum eine Neueinstellung auch der Konsumtion. Aber darüber hinaus wird erwartet, daß das erwachte Konsumenteninteresse auch in friedlichen Zeiten wachbleibe, daß die Ziele, die z. B. der Deutsche Werkbund und der Deutsche Käuferbund sich gesetzt und dabei die Zustimmung und Unterstützung eines großen Teiles der Unternehmer gefunden hatten, dann von einer größeren Menge der Verbraucher anerkannt werden. Es wird schon jetzt so manche Saat gesäet, an deren Aufgehen man große Hoffnungen knüpft, weil der Boden für sie durch die schwere Zeit besser vorbereitet ist, als es in Friedenszeiten je hätte gelingen können. Das Auf-sich-angewiesen-sein lehrt die Deutschen wohl besser als Worte es hätten tun können, auch deutsche Art und deutsche Arbeit schätzen. So wird es vielleicht dahin kommen, daß die Verbraucher der ausländischen Ware nicht mehr den Vorzug geben, nur weil sie ausländisch ist; es wird dann nicht mehr nötig sein, daß deutsche Hersteller deutsche Ware über das Ausland in Deutschland einführen, um mit der ausländischen Industrie auf dem deutschen Markte wetteifern zu können. An solcher Friedensarbeit wird die Menge der Konsumenten beteiligt werden müssen, wenn sie wirklich Erfolg haben soll. — Es wird auch nötig sein, darüber zu wachen, daß alle die durch patriotische Begeisterung oder durch den Haß gegen unsere Feinde beeinflußte Herstellung, bei der die Grenzen der Geschmacklosigkeiten nicht immer beachtet sind, alsbald wieder vom deutschen Markte verschwindet, ebenso die Waren, die allzusehr nur für den „Übergang" geschaffen scheinen, die Schundwaren mit patriotischer Verbrämung. Doch solches Bemühen wird nur Erfolg haben, wenn die überwiegende Menge der Verbraucher sie ablehnt und der Produktion keinen Vorwand für das Fortleben der Übergangserscheinungen gibt. Wir dürfen dann getrost den natürlichen Tod all der in schwarz-weiß-rot prangenden Gebrauchsgegenstände, der Schlummerkissen mit vaterländischen Versen (besonders sinnig erscheint die gegenwärtig beliebte Aufschrift „Es braust ein Ruf wie Donnerhall"), mit eisernen Kreuzen erwarten und ein Wiederaufleben nicht befürchten. — Bisher hat der Kriegsausschuß seine Arbeit vorwiegend den Fragen der Massenversorgung zuwenden müssen, das schließt aber sein Interesse für die eben erwähnten Fragen nicht aus.

Daneben wird der Vorbereitung der Verbraucher für ihren „Beruf" als Käufer Beachtung geschenkt werden müssen. Nachdem man gerade in dieser Zeit den Mangel an volkswirtschaftlichem Verständnis bei der Menge der Käufer so peinlich empfunden hat, wird man gewiß bemüht sein, diesen Übelstand zu beseitigen, und es liegt nahe, daß die Verbraucher selber die Vorbereitung in die Hand nehmen. Auch diese Arbeit würde das Weiterbestehen des *Kriegs*ausschusses gerechtfertigt erscheinen lassen.

Maßnahmen der Zollbehörden zum Schutze des deutschen Wirtschaftslebens während des Krieges*)

Von H. Harmsen, Hamburg

BIS zum Ausbruch des Krieges standen wir mit sämtlichen feindlichen Staaten im Handelsvertragsverhältnis. Wenn auch nicht mit allen in Frage kommenden Ländern besondere Handelsverträge abgeschlossen waren, so genossen doch die Erzeugnisse der übrigen das Recht der Meistbegünstigung, das heißt, sie wurden, wenn überhaupt ermäßigte Vertragssätze für sie vorgesehen waren, in gleicher Weise günstig behandelt.

Auf Grund des Gesetzes über die Ermächtigung des Bundesrats zu wirtschaftlichen Maßnahmen hat der Bundesrat schon in den ersten Augusttagen — eine Maßregel, die sich eigentlich von selbst verstehen dürfte — zunächst die Aufhebung der Handelsverträge mit den gegen das Deutsche Reich kriegführenden Staaten bzw. ihrer Meistbegünstigung beschlossen. Die weitverbreitete Annahme, daß der politische Krieg nun auch notgedrungen den wirtschaftlichen,

*) Der Artikel wurde in den ersten Wochen der Mobilmachung geschrieben.

den Zollkrieg, nach sich ziehen müßte, entspricht nicht den bisherigen Erfahrungen und ist auch jetzt bislang nicht zur Tatsache geworden. Zollkriege und politische Kriege pflegen oft ohne Einfluß aufeinander zu bleiben. Auf welche Ursachen dieser eigenartige Zustand zurückzuführen ist, mag hier unerörtert bleiben. Während beispielsweise die drei Kriege in der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts geführt wurden, ohne daß zwischen den feindlichen Staaten ein Zollkrieg ausgebrochen wäre, sahen die letzten Jahrzehnte mehrfach Zollkriege zwischen dem Deutschen Reich und anderen Nationen, wie z. B. Spanien, Rußland und Haiti, ohne daß das politische Verhältnis zwischen den betreffenden Kabinetten zu damaliger Zeit besonders gespannt oder gar feindlich gewesen wäre.

Zollkriege selbst finden ihre rechtliche Grundlage in dem Zolltarifgesetz. Nach dessen § 10 können zollpflichtige Waren, die aus Ländern stammen, in denen deutsche Schiffe oder deutsche Waren ungünstiger als diejenigen anderer Länder behandelt werden, neben dem tarifmäßigen Zollsatz einem gewissen Zollzuschlage unterworfen und tarifmäßig zollfreie Waren mit einem gewissen Zoll belegt werden. Auf Grund dieser gesetzlichen Bestimmung ist jeder Zollkrieg unsererseits lediglich als Abwehrmaßregel zu betrachten und trägt einen ausschließlich defensiven Charakter. Der Zustand würde nur dann eintreten können, aber dann auch wohl unvermeidlich sein, wenn fremde Staaten Waren deutscher Herkunft und deutscher Produktion zuerst mit sogenannten Kampfzöllen belegen würden.

Es fehlte demnach in Ermangelung einer gesetzlichen Unterlage an der Möglichkeit, über die Festsetzung der autonomen Zollsätze für die Erzeugnisse der feindlichen Staaten noch hinauszugehen. Leider ist in vielen Fällen nicht zu vermeiden, daß zollgesetzliche Vorschriften sich in ihrer Wirkung als ein zweischneidiges Schwert in gewissem Sinne darstellen. Soll eine so einschneidende Anordnung nicht nur auf dem Papier stehen, sondern in der Praxis zum Schaden des feindlichen Handels voll und ganz durchgeführt werden, so bleibt nichts anderes übrig als geradezu rigoros zu verfahren. Da nun einmal auf die Boden- und Gewerbserzeugnisse der gegen uns kriegführenden Staaten die Sätze des allgemeinen Zolltarifs anzuwenden sind, so besteht zweifellos die große Gefahr, daß von seiten der Gegner immer wieder versucht werden wird, ihre Erzeugnisse über meistbegünstigte Staaten unter Angabe eines unrichtigen Herkunftslandes zu den Sätzen des Vertragstarifs einzuführen. Um einer solchen Gefahr von vornherein vorzubeugen, wurde daher sehr bald nach Aufhebung der Handelsverträge angeordnet, daß bei Inanspruchnahme von Vertragssätzen allgemein der Ursprungsnachweis der einzuführenden Waren zu fordern wäre. Zu dieser Anordnung war die Zollverwaltung ohne weiteres gesetzlich befugt, da gemäß § 9 des Zolltarifgesetzes bei der zollamtlichen Abfertigung einer Ware, die je nach ihrem Herstellungsland einer unterschiedlichen Zollbehandlung unterliegt, auf Erfordern nachzuweisen ist, in welchem Lande die Ware hergestellt worden ist. Es läßt sich keineswegs in Abrede stellen, daß diese Maßregel zu einer schweren Belästigung des deutschen Handels führen mußte und noch immer führt, wenn man berücksichtigt, daß die Herbeischaffung aller möglichen kaufmännischen Papiere, um den erforderlichen klaren Einblick in die Angelegenheit zu gewinnen, nicht selten mühevoll und zeitraubend für den Kaufmann ist. Aber andererseits wird sich die einsichtsvolle Geschäftswelt selbst sagen, daß diese Erschwerung unter dem Drucke des Krieges, wenn wirklich der feindliche Handel getroffen werden soll, einfach unvermeidlich ist.

Die Aufhebung der Handelsverträge bezieht sich nicht nur auf die Erzeugnisse der feindlichen Staaten im engeren Sinne, sondern es sind auch deren Schutzgebiete und Kolonien mit eingeschlossen. Interessant ist nun der Standpunkt der maßgebenden Stellen zu der Frage, wie man sich gegenüber den Erzeugnissen aus Ägypten und Marokko zu verhalten hat. Beide gehören staats- und völkerrechtlich immer noch nicht zu England und Frankreich, obwohl sie — de facto — mehr oder weniger in deren Gewalt sind. Zunächst scheint man bezüglich beider Länder zu einem endgültigen Beschluß nicht gekommen zu sein, jedenfalls hat man sich in Hamburg die Entscheidung in jedem einzelnen Falle vorbehalten. Später, etwa Mitte September, ist dann angeordnet worden, daß marokkanische Erzeugnisse bis auf weiteres zu vertragsmäßigen Zollsätzen eingelassen werden dürfen, während über Waren ägyptischer Abstammung eine Entscheidung bis zur Stunde noch nicht gefallen ist. Die mildere Behandlung der ersteren dürfte angesichts der Tatsache, daß marokkanische Truppen auf französischem Boden gegen uns im Felde stehen, geeignet sein, Befremden zu erregen.

Wenn die politischen Beziehungen zwischen den europäischen Großmächten nach der Ermordung des österreichischen Erzherzogs auch allmählich anfingen, gespanntere Formen anzunehmen, so hat wohl niemand, auch wohl die gesamte Geschäftswelt nicht, ahnen können, daß der Krieg mit einer so elementaren Schnelligkeit über unser Volk hereinbrechen würde. Man war daher in sehr vielen Fällen nicht in der Lage, seine Geschäfte mit Firmen im feindlichen Ausland noch rechtzeitig zu einem günstigen Abschluß zu bringen oder rückgängig zu machen. Bei Durchführung des Gesetzes über die Aufhebung der Handelsverträge mit den feindlichen Staaten ist man bestrebt gewesen, diesem Umstande nach Möglichkeit gerecht zu

werden. Es würde dem Sinne des Gesetzes nicht entsprechen, wenn deutsche Firmen gezwungen würden, den höheren Zoll für Waren aus dem feindlichen Ausland zu zahlen, da doch nur der feindliche Handel getroffen werden sollte.

Solchen Erwägungen verdankt die Erleichterung ihre Entstehung, daß die vertragsmäßigen Zollsätze auch denjenigen Erzeugnissen der gegen das Deutsche Reich kriegführenden Staaten zu gewähren sind, die sich anfänglich für ausländische Rechnung in deutschen Zollausschlußgebieten, Freibezirken oder Zollagern befunden haben, jedoch bereits vor dem 10. August v. J. auf deutsche Staatsangehörige übergegangen sind. Dabei ist ausdrücklich bemerkt, daß die vertragsmäßige Zollbehandlung solchen Waren versagt bleiben müsse, bei denen dieser Übergang sich erst am 10. August oder an einem späteren Termin vollzogen habe. Der 10. August ist nicht etwa ein willkürlich gewählter Termin, sondern bezeichnet den Tag, an welchem die Bekanntmachung des Reichskanzlers betreffend die Wirkung des Außerkrafttretens der Handelsverträge erlassen ist. Es kann hier nicht meine Aufgabe sein, mich über das Wesen und die Unterscheidungsmerkmale von Zollausschlußgebieten, Freibezirken und Zollagern auszulassen, nur mag bemerkt werden, daß zu den ersten unter anderen die bedeutungsvollen Freihafengebiete von Hamburg und Bremen gehören. Das den Dreien in diesem Zusammenhang Gemeinsame besteht darin, daß in ihnen die Auslandswaren, obwohl sie sich innerhalb der deutschen Reichsgrenze befinden, noch ohne Zollentrichtung lagern, also noch zollbelastet sind.

Will ein Kaufmann für Waren aus feindlichen Staaten sich deren vertragsmäßige Zollbehandlung sichern, so müssen zwei Voraussetzungen erfüllt sein. Er hat zunächst durch Vorlage der betreffenden kaufmännischen Papiere den Nachweis zu erbringen, daß die Ware tatsächlich vor dem Termin in ein Zollausschlußgebiet usw. eingelagert ist. Dann hat er außerdem den Beweis zu liefern, daß seine Firma ein deutsches Unternehmen darstellt. Dieses geschieht durch Beibringung des Handelsregisterauszuges und für seine Person durch Vorlage von Staatsangehörigkeitsschein, Bürgerbrief oder sonstiger einwandfreier Dokumente.

Für Gesellschaftsfirmen waren die Bedingungen zunächst besonders scharf gestaltet. Es sollten für Boden- und Gewerbserzeugnisse, die sich auf Rechnung einer inländischen Gesellschaft m. b. H., Aktiengesellschaft oder sonstigen juristischen Person in Freihäfen usw. befänden, die vertragsmäßigen Zollbegünstigungen *nur dann* gewährt werden können, wenn *sämtliche* Geschäftsführer der G. m. b. H. oder *sämtliche* gesetzliche Vertreter der Aktiengesellschaft oder der juristischen Person nachweislich *deutsche* Staatsangehörige wären *und* das Gesellschaftsunternehmen nach den Eintragungen im Handelsregister wesentlich deutschen Wirtschaftsinteressen dienen würde.

Es liegt auf der Hand, daß so eingehende Feststellungen für die Zollstellen auch bei Vorlagen von Handelsregisterauszügen nicht immer möglich sind. Für Hamburg ist daher beispielsweise angeordnet, daß die Handelskammer in Zweifelsfällen befragt werden soll. Später hat man dann, um eine zu schwere Belastung des deutschen Handels zu verhüten, den allzu scharf gespannten Bogen etwas gelockert und zugegeben, daß alle für die Frage der Anerkennung einer Firma als deutsches Unternehmen als berücksichtigenswert bezeichneten Umstände nicht bei jeder Gesellschaft m. b. H. und Aktiengesellschaft genau nachgeprüft zu werden brauchen. Sie sollen vielmehr als Anhaltspunkte dienen, und die Bedingungen auch dann als erfüllt angesehen werden, wenn der eine oder andere Umstand aus dem Handelsregister nicht zu entnehmen ist, vorausgesetzt, daß es sich um vertrauenswürdige Firmen handelt. Auch sollen schriftliche Erklärungen glaubwürdiger Handelshäuser über die Nationalisierung der Waren in eiligen Fällen ohne weiteren Nachweis als zutreffend angenommen werden unter der Voraussetzung, daß die Nachprüfung über die Richtigkeit der Angabe gelegentlich späterer Bucheinsicht vorbehalten bleibt.

Man sieht also, daß die ursprünglich scharfe Anordnung bald einer milderen Auslegung gewichen ist. Doch ist daran festzuhalten, daß für die Person des Geschäftsinhabers, Leiters, Direktors usw. der Nachweis der Nationalität durch Beibringung einwandfreier Originaldokumente nach wie vor gefordert werden muß.

Die mehrfachen Erläuterungen der Bestimmung über die Behandlung von Zollgütern aus den feindlichen Staaten sprechen immer nur von *deutschen* Unternehmungen und lassen die Frage der Behandlung der Güter aus neutralen Staaten ganz unberücksichtigt. Eine neuere Verfügung erörtert allerdings die Frage, ob Waren für Rechnung 1. ausschließlich eines deutschen Staatsangehörigen, 2. ausschließlich eines Ausländers und 3. eines Handlungshauses, dessen aus mehreren Personen bestehende Inhaber teils deutsche Staatsangehörige, teils Ausländer sind, bezogen und in Zollausschlußgebieten oder Zollagern eingelagert sind, und schreibt vor, daß die Waren zu 1. nach dem vertragsmäßigen, die Waren zu 2. nach dem allgemeinen Zollsatz zollpflichtig sind und daß die Waren zu 3. zunächst ebenfalls mit dem letzteren zu belasten sind, sie gibt jedoch die Möglichkeit zu, daß hier später vielleicht eine mildere Auslegung Platz greifen könnte. Aber die Verfügung läßt die Frage offen, ob mit dem Ausländer lediglich der feindliche oder auch der neutrale gemeint sein soll. Wenn man sich in den Sinn des ganzen Gesetzes vertieft und sich darüber klar wird, daß es dem Gedanken seine Entstehung verdankt, nach

Möglichkeit dem feindlichen Handel Schaden zuzufügen, so wird man ohne weiteres zu dem Ergebnis kommen, daß der neutrale Handel auch in dieser Hinsicht nach wie vor die vertragsmäßigen Vergünstigungen genießt, soweit mit den betreffenden Staaten überhaupt Handelsverträge abgeschlossen sind bezw. soweit diese sich im Genusse der Meistbegünstigung befinden. Jedenfalls hätte zur Klärung der Sachlage wesentlich beigetragen, wenn in den verschiedenen Erlassen auch der neutrale Handel entsprechende Berücksichtigung gefunden hätte.

Parallel mit dieser Maßnahme läuft eine andere, erst im Oktober erlassene und viel weiter gehende, die sich ebenfalls mit der Behandlung feindlicher Zollgüter befaßt. Aber während jene lediglich die Anwendung des Zollsatzes regelt, bezieht sich diese sogar auf die zollseitige Beschlagnahmung der Waren. Der Bundesrat hat auf Grund des Gesetzes über die Ermächtigung des Bundesrats zu wirtschaftlichen Maßnahmen angeordnet, daß Waren, die sich am Tage des Inkrafttretens dieser Verordnung innerhalb der Reichsgrenze für Rechnung einer natürlichen oder juristischen Person befinden, die in Belgien, Frankreich, Großbritannien oder Rußland oder in deren Kolonien und auswärtigen Besitzungen ihren Wohnsitz oder Sitz hat, so lange sie noch nicht in den freien Verkehr getreten sind, durch die Zollbehörde vorläufig festzuhalten, also zu beschlagnahmen sind. Die bedeutungsvolle Verordnung war zunächst vertraulich erlassen und trug einen geheimen Charakter, ist aber inzwischen bereits durch die Tagesblätter gegangen und wohl schon weiten Handelskreisen bekannt geworden. Als Tag des Inkrafttretens der Verordnung ist der 15. Oktober 1914 festgesetzt worden. An Gebieten, in denen sich Zollgüter innerhalb der Reichsgrenze unverzollt befinden können, kommen einerseits die Ausschlußgebiete und Freibezirke, andererseits die Zollager in Betracht.

Während die vorzunehmenden Feststellungen und Kontrollen in den ersteren anderen Behörden als der Zollbehörde zu übertragen sind, da diese bestimmungsgemäß dort wohl durchweg keine Hoheitsrechte auszuüben hat (in Hamburg beispielsweise ist die Aufgabe dem Deklarationsbureau und als obere Instanz der Deputation für indirekte Steuern und Abgaben zugefallen), ist die erforderliche Tätigkeit in den Zollagern allein durch die Zollverwaltung bezw. durch deren Organe auszuführen. Die Praxis hat ergeben, daß es in vielen Fällen außerordentlich schwierig, wenn nicht unmöglich ist, den tatsächlichen *Besitzer* der feindlichen Zollgüter, wie es im ursprünglichen Gesetzesentwurf vorgeschrieben war, ausfindig zu machen. Statt dessen ist, soweit wenigstens das Hamburgische Staatsgebiet in Betracht kommt, bestimmt worden, daß die Namen derjenigen Personen zu ermitteln sind, *für deren Rechnung* die betreffenden Waren in den Zollagern sich befinden.

Bei kritischer Prüfung der Verordnung fällt zunächst auf, daß, obwohl wir mit sieben Staaten zurzeit Krieg führen, in ihr doch nur vier Staaten genannt sind. Wenn die Ausschaltung von Serbien und Montenegro auch ohne weiteres verständlich ist, so ist dem Verfasser doch kein plausibler Grund dafür bekannt geworden, daß Japan nicht mit aufgeführt worden ist, zumal da es wohl keinem Zweifel unterliegen dürfte, daß in den deutschen Zollagern zurzeit eine beträchtliche Menge japanischer Waren von nicht zu unterschätzendem Werte sich befindet.

Nach § 1 der Verordnung kommen für die Festhaltung ihrer Waren ganz allgemein diejenigen Personen in Betracht, die in einem der vier Staaten bezw. deren Kolonien usw. ihren Wohnsitz oder Sitz haben. Diese Hoffnung läßt nach zwei verschiedenen Richtungen eine Auslegung zu, die kaum beabsichtigt sein dürfte, oder wenn sie wider Erwarten doch gewollt sein sollte, in Widerspruch stehen muß zu dem Grundgedanken, daß alle aus dem Krieg herausgeborenen Verordnungen lediglich den feindlichen Handel treffen sollen. Zu den betreffenden Personen könnten einerseits Deutsche gehören, die zufällig ihren Wohnsitz oder Sitz in einem der genannten Staaten haben, andererseits könnten Engländer, Franzosen, Russen oder Belgier, die ihren Wohnsitz oder Sitz im Deutschen Reich haben, von der Verordnung völlig unberührt bleiben. Auch erscheint mir die weitere Auslegung, daß Waren, die sich im Eigentum einer Gesellschaft m. b. H. oder Aktiengesellschaft befinden, die ihren Sitz im Inland hat, durch die Verordnung selbst dann nicht betroffen werden, wenn die Geschäftsführer oder Vorstandsmitglieder Staatsangehörige eines feindlichen Staates sind, bedenklich und zu weitgehend, da doch solche Gesellschaften mehr oder weniger ausländischen Charakter tragen. Endlich mag noch erwähnt werden, daß alle Waren, welche nach dem Stichtag (15. Oktober) in das Reichsgebiet eingetreten sind, von der Verordnung unberührt bleiben. Auch diese Vorschrift mutet eigenartig an, wenn man bedenkt, daß ein so einschneidender Erlaß in seiner Wirkung auf den Zeitraum *eines* Tages beschränkt bleibt.

Welches Schicksal den feindlichen Zollgütern zuteil werden wird, steht noch dahin. Allerdings ist vorgesehen, daß sie zugunsten des Reiches eingezogen werden dürfen. Aber es wird wohl bei ihrer Festhaltung sein Bewenden haben. Doch ist anzunehmen, daß, sobald erst die Gesamtwerte der angehaltenen Güter wenigstens schätzungsweise feststehen, ein wirtschaftlicher Druck in igendeiner Form seitens des Reiches auf die feindlichen Staaten ausgeübt oder zum mindesten doch versucht werden wird.

Dem Bestreben, nach Möglichkeit dem feindlichen Handel Schaden zuzufügen, stehen die Bemühungen gegenüber, dem deutschen Handel, soweit angängig, Vorteile zu verschaffen. Hierzu

gehört die neue Anordnung, daß bei Bearbeitungen von Waren in Zollausschlußgebieten (Freihäfen), durch welche diese eine wesentliche Veränderung erfahren haben, nicht mehr die ursprünglichen Erzeugungsländer, sondern die Freihafengebiete als Herkunftsländer gelten und letztere demnach die Anwendung der Vertragssätze nach sich ziehen sollen, auch wenn die Waren aus feindlichen Staaten stammen. Wenn man berücksichtigt, daß bei solchen Bearbeitungen die Waren wohl in den meisten Fällen schon in den Besitz des deutschen Handels übergegangen sind, so erscheint die Anordnung durchaus gerechtfertigt. Sollten wider Erwarten derartige Gegenstände noch feindlichen Ausländern zugehören oder wenigstens für ihre Rechnung bearbeitet werden, so würde für die Waren nach den vorigen Absätzen die zollseitige Beschlagnahmung in Frage kommen. Als Bearbeitung im obigen Sinne kommen beispielsweise die Polierung von Reis und die Raffination von Schmierölen in Betracht.

Das Gesetz vom 4. August 1914, betreffend vorübergehende Einfuhrerleichterungen, bezweckt nicht nur in weit höherem Maße, als im vorigen Absatz angedeutet ist, die Förderung des inländischen Handels, sondern ist zugleich und vor allem dem Bestreben entsprungen, das deutsche Volk in seiner Gesamtheit lebensfähig und stark in den jetzigen schweren Zeiten zu erhalten. Es läßt auf Kosten der Reichsfinanzen eine ganze Reihe von Gegenständen, welche fast ausschließlich in das Gebiet der Nahrungsmittel gehören, zollfrei. Ich erwähne nur jegliches Getreide, Kuchengewächse, Vieh, Fleisch, Fette aller Art und Müllereierzeugnisse. Dazu kommt noch, daß verschiedene Einfuhrverbote, die sich ebenfalls auf Nahrungsmittel beziehen, für die Kriegszeit aufgehoben sind. So dürfen Milch und Sahne aus Holland jetzt wieder eingeführt werden, ebenso allgemein Büchsenfleisch, dessen Einfuhr sonst grundsätzlich verboten war. Auch stehen der Einfuhr von Rindvieh, Schafen und Schweinen zu Schlachtzwecken aus Belgien und Holland keine Hindernisse mehr im Wege.

Für die zollfreie Einlassung gilt als Voraussetzung, daß sich die betreffenden Waren zur Zeit des Inkrafttretens des Gesetzes nicht in deutschen Zollausschlußgebieten, Freibezirken oder Zollagern befunden haben. Ihr Vorhandensein innerhalb der Reichsgrenze vor dem 4. August schließt die Zollfreiheit aus. Dagegen haben auch solche Waren Anspruch auf Zollfreiheit, die nach dem Inkrafttreten des Gesetzes, also nach dem 3. August, in einen dieser drei Plätze eingeführt sind. Hierfür kommen wohl in erster Linie die Freihafengebiete in Betracht. Jedenfalls sollen sicherem Vernehmen nach noch einige Dampfer nach diesem Zeitpunkt in den Hamburger Freihafen eingelaufen sein. Die Zollverwaltung hat also das größte Interesse daran, daß die Nämlichkeit der mit solchen Dampfern eingegangenen Waren in den Freihäfen festgehalten wird. In Hamburg ist auch für diese Aufgabe das Deklarationsbureau bestimmt worden. Es stellt den verschiedenen Firmen auf Antrag gegebenenfalls Bescheinigungen aus, auf Grund deren die zollfreie Ablassung der Güter durch die Zollämter zu geschehen hat. Ich will hierbei nicht unterlassen zu erwähnen, daß bereits in vielen Fällen Hamburgische Zollstellen von Zollämtern im Innern des Reiches ersucht worden sind, Bescheinigungen über Einlagerung von Waren nach dem 3. August in das dortige Freihafengebiet abzugeben. Den Anträgen konnte in keinem Fall entsprochen werden, da hierzu Zollstellen weder in der Lage noch auch berechtigt sind. Es muß den betreffenden Firmen anheimgegeben werden, derartige Bescheinigungen von der dazu bestimmten Behörde zu erbitten. Dazu wird es aber nötig sein, daß die Waren bei ihrer Einlagerung von vornherein bei der in Betracht kommenden Behörde angemeldet und unter deren Kontrolle gestellt werden.

Bereits am 1. August hatte der Reichskanzler eine Bekanntmachung über die sofortige Einzahlung gestundeter Zölle und Reichssteuern erlassen. Diese scheint, wie er selbst bekanntgibt, nicht nur von einzelnen Stundungsnehmern, sondern auch von verschiedenen Handelskammern falsch ausgelegt worden zu sein*). Er hat daher, um eine Beunruhigung der Geschäftswelt, die infolge eines solchen Mißverständnisses leicht entstehen könnte, zu vermeiden, seinerzeit in der Norddeutschen Allgemeinen Zeitung veröffentlichen lassen, daß die Stundungsnehmer keineswegs, wie teilweise angenommen wurde, zur sofortigen Bareinzahlung der gestundeten Abgabeverträge verpflichtet seien. Vielmehr stünde ihnen in Wirklichkeit die Wahl frei, ob sie von dem mit der Bareinzahlung verbundenen Vorteil eines Abzuges von $6\frac{1}{4}$ v. H. für das Jahr Gebrauch machen oder statt dessen Wechsel zeichnen und übergeben wollten.

Es besteht die Möglichkeit, daß infolge des Kriegszustandes aus Gründen der Sicherheit Zoll- oder Steuerlager plötzlich aufgehoben werden müssen. Bei den mit der Aufhebung notwendigerweise verbundenen Verzollungen oder Versteuerungen soll den Abgabepflichtigen, sofern sie ihre Abgaben bar entrichten, ein Rabatt von 10 v. H. des Abgabebetrages gewährt werden, eine Anordnung, die sich als ein vollständiges Novum bei der Zoll- und Steuerverrechnung darstellt und aus der Not der Zeit im Interesse des darniederliegenden Handels geboten ist.

Außer den bisher genannten Vergünstigungen sind die vorübergehenden Einfuhrerleichterungen für Fleisch besonders hervorzuheben. Im Interesse einer besseren Fleischversorgung Deutschlands sind erhebliche Erleichterungen bezüglich der Vieh- und Fleischeinfuhr zugestanden worden. Die Öffnung der Grenzen für Büchsenfleisch und einige Vieharten aus Belgien und Holland

*) Ist auch von unteren Zollbehörden falsch ausgelegt worden. Der Herausgeber.

ist bereits erwähnt worden. Auch einige andere Bestimmungen des Fleischbeschaugesetzes sind für die Kriegsdauer aufgehoben. So bedarf es jetzt nicht mehr der Vorführung von Vieh, Fleisch und Fetten bei den amtlichen Beschaustellen zur Untersuchung, was immerhin mit Schwierigkeiten und Zeitverlust für den Handel verbunden zu sein pflegt, sondern die Untersuchungen dürfen an den Zollstellen selbst auf einfachere Weise vorgenommen werden. Es würde zu weit führen, hier im einzelnen die mannigfachen Erleichterungen, welche im Interesse des deutscheu Volkes beschlossen sind, auch nur aufzuzählen. Bei Fleisch und Vieh, das für die Armee und Marine, für unsere kämpfenden Truppen auf den verschiedenen Kriegsschauplätzen, bestimmt ist, kann von Untersuchung durch die Beschaustellen in dringlichen Fällen überhaupt ganz abgesehen werden. Es muß in solchen Fällen der Militärverwaltung überlassen bleiben, etwa erforderlich scheinende Untersuchungen durch ihre eigenen Veterinäre an Ort und Stelle vornehmen zu lassen.

Das führt uns zu der besonderen Behandlung der Vorräte, welche für unsere Armeen und die Marine unmittelbar bestimmt sind. Es handelt sich dabei in der Hauptsache um Nahrungsmittel, die an sich sämtlich zollpflichtig sind, um Kriegsbedarf, der nicht ausschließlich durch Deutschland gewonnen werden kann, sondern zum Teil durch Bezüge aus neutralen Ländern und durch Freigabe von Waren, die in den verschiedenen Freihäfen noch unverzollt lagern, gedeckt sein muß. Da die Militärverwaltung besonderen Wert darauf legen muß, daß die betreffenden Warenmengen ihr so schnell, wie irgend möglich, freigegeben werden, so ist bestimmt worden, daß nicht nur jede Zollentrichtung (wenigstens vorläufig) unterbleibt, sondern daß die Einfuhr ohne Erfüllung der sonstigen unbedingteu Voraussetzungen glatt von statten zu gehen hat. Es erfolgt weder die Abgabe der sonst stets vorgeschriebenen schriftlichen Deklaration nach Zahl der Packstücke, Gattung und Menge, noch wird zur Vornahme einer amtlichen Revision geschritten. Um der Zollverwaltung aber Garantien zu verschaffen, daß so einschneidende, bis dahin unerhörte Erleichterungen nicht von unbefugter Seite mißbräuchlich ausgenutzt werden, sind die Zollstellen angewiesen worden, nur im Verkehr mit bestimmten, besonders namhaft gemachten und legitimierten Behörden in der angegebenen Weise zu verfahren. Unter ihnen sind in erster Linie die verschiedenen Kriegs-Intendanturen, die Proviant-Versorgungs-Organisation der Kaiserlichen Marine und die Kaiserliche Schiffs-Besichtigungs-Kommission zu nennen. Bei Einfuhr jeder solchen Warensendung hat die betreffende Militärbehörde eine besondere Bescheinigung abzugeben, welche so weit Aufklärung über die Ladung gibt, daß die Zollstellen in der Lage sind, nach ihr den Zollwert wenigstens annähernd zu berechnen.

Man ist sich von vornherein darüber klar gewesen, daß das ganze Verfahren eigentlich der gesetzlichen Grundlage entbehrt. Es ist aber unter dem Zwange der Verhältnisse zugelassen worden. Um so mehr wird Gewicht darauf gelegt, und der Gedanke ist mehrfach in dringender Form zum Ausdruck gekommen, daß von Seiten der Militärbehörden bei Ausstellung der oben erwähnten Bescheinigungen stets eine gründliche Nachprüfung in der Richtung stattfindet, daß die einzuführende Ware von der Militärverwaltung zum Auslandspreise, das heißt zu dem Preise, wie die Ware unbelastet durch den Zoll im Zollausland gehandelt wird, angekauft worden ist, da andernfalls die Zollbefreiung nicht dem Reiche, sondern lediglich dem Lieferanten, der den Zoll in dem ihm von der Heeresverwaltung gewährten höheren Preise bereits vergütet erhalten hat, zu gute kommen würde. Beim Einkauf von Waren bleibt militärischerseits immer zu berücksichtigen, daß die Zollfreiheit für eine größere Reihe von Waren (siehe oben) sich nicht auf solche erstreckt, die sich vorm 4. August bereits in Zollausschlußgebieten befunden haben. Es ist daher ohne weiteres verständlich, daß die Abstandnahme von der Verzollung in allen den Fällen, in denen die Lieferanten der Militärverwaltung *verzollt* zu liefern haben, nicht zu rechtfertigen ist.

Zur Sicherung des Zollinteresses ist bestimmt worden, daß die Militärbehörden über sämtliche mit ihren Bescheinigungen eingeführten Sendungen sobald als möglich eine Abrechnung vorlegen müssen, aus der ersichtlich sein muß, welche von den Waren etwa aus dem Zollinland stammen, und ob die aus dem Ausland stammenden Waren, soweit sie zu den Gegenständen gehören, die während des Krieges zollfrei zu lassen sind, nach dem 3. August über die Reichsgrenze eingeführt sind. Alle übrigen Waren bleiben auch für die Militärbehörden nach wie vor zollpflichtig. Wie das Abrechnungsverfahren zwischen den Behörden sich weiter abwickeln wird, entzieht sich der Kenntnis des Verfassers. Es darf aber wohl angenommen werden, daß die endgültige Regelung bis nach Beendigung des Krieges hinausgeschoben werden wird. Ob dann eine Bezahlung etwa geschuldeter Zollbeträge erfolgen oder vielmehr eine einfache Verrechnung zwischen den Behörden stattfinden wird, muß der Zukunft überlassen bleiben. Für die Gegenwart ist es lediglich von Wert, festgestellt zu wissen, daß eine schnelle Lieferung des Kriegsbedarfs für Armee und Marine auch aus dem Ausland zollseitig auf keine Schwierigkeiten stößt und sichergestellt ist.

Unter den zum Schutze des deutschen Wirtschaftslebens getroffenen Maßnahmen genießen die Aus- und Durchfuhrverbote eine besondere Bedeutung. Das deutsche Zolltarifrecht kennt an sich zurzeit keine Aus- und Durchfuhrverbote. Ihre

Einführung hat sich aber schon beim Ausbruch des Krieges als unbedingt notwendig erwiesen. Zunächst mußte man bestrebt sein, alle Erzeugnisse, welche von irgendwelchem Werte für die Ernährung der Bevölkerung und deren Nutztiere sein konnten, im eigenen Lande festzuhalten. Sie sind in der amtlichen Aufstellung unter den Rubriken: Verpflegungs-, Streu- und Futtermittel einerseits und Tiere und tierische Erzeugnisse andererseits zusammengestellt. Weiter mußte es darauf ankommen, Kriegsmaterial im weitgehendsten Sinne des Wortes, welches zur Stärkung der eigenen Schlagfertigkeit und zur Schwächung der feindlichen Streitkräfte irgendwie zu dienen vermag, sowie alle Rohstoffe, welche bei der Herstellung und dem Betriebe von Gegenständen solchen Kriegsbedarfs zur Verwendung kommen, zurückzuhalten. Es handelt sich hierbei in erster Linie um Munition, Pulver, Sprengstoffe, Torpedos, Minen, Geschütze und Kriegsfahrzeuge jeder Art. Weiter gehören in dieses Gebiet: Eisenbahnmaterial, Telegraphen- und Fernsprechgerät, Luftschiffergerät, kurz alle Gegenstände, welche sich irgendwie in diese Rubrik einrangieren lassen. Endlich zwingt das berechtigte Bestreben, hinreichendes Material zur Wiederherstellung unserer verwundeten und erkrankten Truppen stets zur Verfügung zu haben, zur Festhaltung von Verband und Arzneimitteln, sowie von ärztlichen Instrumenten und Geräten.

Die Sache liegt aber noch wesentlich komplizierter, als man nach den vorigen Ausführungen vielleicht annehmen könnte. Bei Aufstellung von Aus- und Durchfuhrverboten sind nicht allein die Interessen der Landesverteidigung zu berücksichtigen, wenn sie auch naturgemäß während des Krieges im Vordergrund stehen müssen, sondern es sprechen auch noch andere Interessen dabei mit. Man muß bestrebt sein, den so wie so schwer darniederliegenden beiden großen Erwerbsgruppen, Handel und Industrie, durch solche Maßnahmen nicht jedes Absatzgebiet zu nehmen und letzteres damit dem konkurrierenden Ausland zuzuschieben. Würden militärische Fragen allein maßgebend sein, so brauchte die Grenze für Aus- und Durchfuhren nur einfach gesperrt zu werden. Die schier zahllose Menge von Verfügungen und Verordnungen, welche auf diesem Gebiet seit Ausbruch des Krieges bereits erschienen ist, legt ein beredtes Zeugnis dafür ab, daß die Reichsregierung mit allem Ernst bestrebt ist, die nicht selten miteinander kollidierenden Interessen der Landesverteidigung einerseits und von Handel und Industrie andererseits miteinander in Einklang zu bringen. Denn es ist im Laufe der Monate die Zahl der Warengattungen, deren Ausfuhr bzw. Aus- und Durchfuhr verboten ist, nicht nur allmählich vermehrt worden, sondern es haben auch ständig Wiederbeseitigungen von Verboten stattgefunden, die sich im Interesse von Handel und Industrie in den einzelnen Fällen wohl ermöglichen ließen. Ich erwähne nur als Kuriosum, daß die Ausfuhr von Paranüssen zweimal erlaubt und zweimal verboten worden ist, und zurzeit wieder als erlaubt gilt. Es ist selbstverständlich, daß bei diesem Hin und Her einer Flut von Vorschriften sich ihre Handhabung und Kontrolle durch die dazu berufenen Organe außerordentlich schwierig gestaltet haben.

In welchem Grade der Bundesrat Vorkehrungen getroffen hat, daß Handel und Industrie infolge der notwendigen Ausfuhrverbote nicht zu schwere Wunden geschlagen werden, mag noch in einigen wesentlichen Punkten nachgewiesen werden, und zwar umsomehr, weil die Maßnahmen in weiten Kreisen des Handels unbekannt sein sollen, und in den verschiedenen Verfügungen immer wieder mit Nachdruck darauf hingewiesen wird, daß für möglichste Verbreitung ihres Inhalts Sorge zu tragen wäre.

Die Auslegung und Anwendung der bestehenden Aus- und Durchfuhrverbote ist Sache der Zollbehörden. Etwaige Anfragen hierüber sind daher am zweckmäßigsten an dasjenige Zollamt zu richten, bei der die Sendung zur Abfertigung gestellt werden soll. Die Prüfung derartiger Fragen ist außerordentlich schwierig und setzt genaue Kenntnis der einschlägigen Vorschriften voraus. Als Anhalt sollen die entsprechenden Veröffentlichungen im Reichsanzeiger dienen. Da diese in der Regel aber nur allgemeine Warengattungen enthalten, ohne sich mit den Einzelgegenständen zu befassen, so ist es oft zweifelhaft, ob in dem einen oder andern Fall eine Ware unter das Ausfuhrverbot fällt oder nicht. In solchen Fällen ist unter genauer Angabe der Beschaffenheit und der handelsüblichen Bezeichnung der Ware möglichst unter Beifügung von Proben die Entscheidung der Direktivbehörde einzuholen. Zu diesem Zwecke sind dort besondere Zentralauskunftsstellen der Zollverwaltung eingerichtet. Um im Interesse des Handels die Gleichmäßigkeit der Auskunfterteilung zu wahren, ist weiter bestimmt worden, daß die Zollstellen von den ihrerseits selbständig erteilten Auskünften, soweit diese über den Rahmen der bloßen Mitteilung des Wortlauts von Verboten oder Zulassungen hinausgehen, jedesmal der Zentralauskunftsstelle Anzeige zu erstatten haben.

In manchen Fällen werden Kaufverträge zwischen deutschen und ausländischen Firmen noch vor Ausbruch des Krieges abgeschlossen sein, die sich auf Waren beziehen, welche dem Ausfuhrverbot unterliegen. Bei Durchführung des Verbots würden also deutsche Firmen unter Umständen schwer geschädigt werden. Um dieses nach Möglichkeit zu verhüten, ist dem Reichskanzler die Ermächtigung eingeräumt worden, Ausnahmen zu gestatten. Etwaige Anträge sind unter Angabe des Absenders und des Empfängers, der Menge und Gattung der Ware, ferner unter Darlegung der für das Gesuch um Ausnahmeerlaubnis maßgeblichen Gründe beim *Reichsamt des Innern* schriftlich einzu-

reichen und durch Bestellbriefe oder andere kaufmännische Korrespondenzen zu belegen. Zu dem Zwecke werden am besten besondere Formulare ausgefüllt, die bei den einzelnen Zollstellen erhältlich sind. Auf Befreiung vom Ausfuhrverbot kann in der Regel nur gerechnet werden, wenn der Beweis dafür erbracht wird, daß der Kauf vor Erlaß des Ausfuhrverbotes abgeschlossen ist. Handelt es sich um Gegenstände, deren Zurückhaltung im militärischen Interesse liegen könnte, so empfiehlt es sich, zur Beschleunigung der Erledigung, wenn möglich, eine amtliche Erklärung des Kriegsministeriums oder Reichsmarineamts beizulegen, nach der die Ausfuhr im militärischen Sinne als unbedenklich anzusehen ist. Hierzu möchte ich noch bemerken, daß die Ausfuhrverbote für Nahrungs-, Genuß- und Futtermittel neuerdings wesentlich verschärft worden sind. Man hält es, da die Dauer des Krieges ganz unübersehbar wäre, für durchaus geboten, alle Stoffe, die zur Ernährung der Bevölkerung und des Heeres, wie auch des Viehes nötig sind, im Lande festzuhalten und nicht in das Ausland ausführen zu lassen. Diese Stoffe, vor allem Konserven jeder Art, sollen daher, im allgemeinen nicht auf Berücksichtigung rechnen dürfen.

Es liegt im eigensten Interesse der Antragsteller, um unliebsame Verzögerungen zu vermeiden, wenn die Anträge die zur Bezeichnung der Warensendung notwendigen Angaben bereits vollständig enthalten. Allerdings sind zuerst in manchen Fällen Bewilligungen erfolgt, wenn ganz allgemein in den Anträgen nur Art und Menge der Waren angegeben waren. Das Reichsamt des Innern vertritt aber jetzt den Standpunkt, etwaige Bewilligungen auf solche Anträge zu beschränken, in denen Zeichen und Nummern der Warensendung, Zahl und Art der Packstücke oder sonstige die Identität sichernde Merkmale genau angegeben sind, da zu befürchten wäre, daß bei nur allgemein ausgestellten Bewilligungen ein Mißbrauch seitens Unbefugter keineswegs ausgeschlossen wäre.

Im Laufe der Zeit hat sich als erwünscht und zweckmäßig herausgestellt, bei der Bearbeitung der Anträge auf Bewilligung von Ausnahmen von den Ausfuhrverboten Vertrauenspersonen einzelner Berufszweige heranzuziehen. Diese haben nach den Ausführungen des Reichskanzlers die Aufgabe, die verschiedenen Anträge entgegenzunehmen, ihre Entscheidung vorzubereiten und gegebenenfalls Vorschläge zu machen. Ihre Mitwirkung diene in gleicher Weise den Interessen des Reichsamts des Innern wie der beteiligten Kreise, indem sie eine sachkundige Bearbeitung der Anträge sichere und eine Gewähr dafür biete, daß bei der Erteilung der Ausfuhrbewilligungen den Wünschen und Interessen der beteiligten Gewerbszweige, soweit angängig, Rechnung getragen werde. In dem Erlaß des Reichskanzlers wird noch ausdrücklich betont, daß die Vertrauensmänner dieser Aufgabe nur dann gerecht werden könnten, wenn die Einrichtung in den Kreisen der Beteiligten in weitgehendem Maße bekannt würde, und Anträge und Anregungen möglichst vollständig an sie gelangten.

Legt schon das eben geschilderte Verfahren mit Nachdruck Zeugnis dafür ab, daß die Reichsregierung unablässig bestrebt ist, den heimischen Erwerbszweigen ihr hartes Los zu mildern, so geschieht dieses nicht minder durch das Zugeständnis, daß in bestimmten Fällen die Ausfuhr von Waren auch ohne besondere Genehmigung des Reichsamts des Innern durch die Zollstellen selbständig gestattet werden kann, wenn nämlich durch eine Bescheinigung der zuständigen Handelskammer nachgewiesen wird, daß die betreffende Ware vor einem bestimmten Termin fertiggestellt ist oder wenigstens in Arbeit war. So sollen, um nur ein Beispiel zu nennen, Wollgarne und wollene Trikotstoffe, die vorm 10. Oktober 1914 fertiggestellt sind, auf Grund einer solchen Bescheinigung noch ausgeführt werden dürfen. Ich bemerke aber ausdrücklich, daß diese Vergünstigung sich nicht etwa allgemein auf alle Waren erstreckt, sondern bislang nur für wenige besonders vorgesehen ist.

Die Verbote für die Ausfuhr gelten durchweg zugleich auch für die Durchfuhr. Doch spricht die Verordnung bezügl. der Verpflegungs-, Streu- und Futtermittel, der Tiere und tierischen Produkte (siehe oben) nur von Ausfuhrverbot. Für diese Waren besteht also nach wie vor kein Durchfuhrverbot. Unter Durchfuhr im Sinne der einschlägigen Bestimmungen ist lediglich die Durchfuhr durch das Reichsgebiet von Reichsgrenze zur Reichsgrenze zu verstehen, nicht aber der Transport etwa von einem Zollausschlußgebiet nach dem politischen Ausland, wie vielfach angenommen wird. Beispielsweise würde die Versendung aus dem Hamburger Freihafen nach Österreich oder der Schweiz nicht als Durchfuhr, sondern als Ausfuhr anzusehen sein.

Schließlich bleibt zu bemerken, daß die Aus- und Durchfuhr mancher Gegenstände nur nach bestimmten Ländern gestattet werden kann. Die vielverbreitete Annahme, daß Deutschland und Österreich, dessen Armeen brüderlich Schulter an Schulter im Kampf gegen eine Welt von Feinden stehen, zollpolitisch und wirtschaftlich *ein* Reich bilden würden, hat sich nicht bewahrheitet. Österreich bildet in dieser Hinsicht für uns ein Ausland wie jedes andere. Erst die neuere Zeit hat zu besonderen Abmachungen zwischen beiden Regierungen geführt. So ist die Ausfuhr gewisser Waren, die sonst dem Ausfuhrverbot unterliegen, nach Österreich-Ungarn ohne besondere Ausnahmegenehmigung gestattet. Beide Staaten sind dahin übereingekommen, sich in der Durchfuhr von Waren, die sie aus neutralen Staaten beziehen oder dorthin versenden wollen, nicht zu behindern. Vielleicht werden im Laufe des Krieges noch weitere wirtschaft-

liche Schranken fallen. Es darf angenommen werden, daß beide verbündeten Völker wirtschaftlich umso fester stehen, je mehr sie zollpolitisch gegen das feindliche Ausland eine Einheit bilden.

Vielleicht ist es nicht uninteressant, hier noch kurz auf die Wirkung der Kriegsausfuhrverbote auf die deutsche Küstenschiffahrt hinzuweisen. Die deutsche Küstenschiffahrt hat drei verschiedene Verkehrswege: 1. den Verkehr zwischen den deutschen Ostseehäfen, 2. zwischen den Elb- und Nordseehäfen (Ems- und Weserhäfen) und 3. zwischen den Elbe- bzw. Nordseehäfen und den Ostseehäfen. Im Laufe des Krieges darf zwischen den Ems- und Weserhäfen nur der Schiffahrtsweg innerhalb der ostfriesischen Inseln und für die Fahrt zwischen Nord- und Ostsee nur der Kaiser Wilhelm-Kanal benutzt werden. Während die Erlaubnis zur Benutzung des Verkehrsweges 3 aus militärischen Gründen ausländischen Schiffen einschließlich der neutralen für die Dauer der Kriegszeit grundsätzlich nicht gestattet werden kann, stehen die beiden anderen Wege allen Schiffen, außer feindlichen natürlich, frei.

Es liegt auf der Hand, daß bei strenger Durchführung der Ausfuhrverbote diese der Frachtküstenschiffahrt den Todesstoß geben müßten. Eine so schwere Schädigung ist jedoch keineswegs beabsichtigt. Andererseits erscheint es erforderlich, eine Sicherheit zu verlangen, daß die Schiffer mit den ihnen anvertrauten, einem Ausfuhrverbot unterliegenden Waren nicht etwa verschwinden, sondern ihre Fahrt in der Tat nach einem anderen deutschen Hafen richten. Die Sicherheit kann durch Hinterlegung einer entsprechend hohen Summe gestellt werden, auch kann unter Umständen Bürgschaft an ihre Stelle treten. Dabei bleibt zu beachten, daß deutsche Schiffer in dieser Hinsicht milder als ausländische zu behandeln sind, da erstere unter der Voraussetzung ihres nationalen Bewußtseins ein größeres Maß von Sicherheit zu bieten vermögen. Wird eine derartige Ware nicht wieder eingeführt, so ist die gestellte Sicherheit verfallen und daneben noch eine Kontrebandenstrafe verwirkt. Sollte eine solche Ware nach England, Frankreich oder Rußland geschafft werden, so ist eine derartige Handlung schon nach dem Gesetz betreffend Zahlungsverbot gegen England usw. mit besonders strenger Strafe bedroht.

Seitdem die Ausfuhr einer großen Reihe von Waren verboten ist, müssen Güter, deren Ausfuhr zulässig ist, dem Ausgangszollamt mit einer Anmeldung zur *Ausgangsabfertigung* vorgeführt und der besonderen Inhaltsrevision unterworfen werden. Dieses ist eine vollständige Neuerung in der Geschichte der Zollbehandlung. Zwar hat es schon immer Ausgangsabfertigungen gegeben, wenn es sich beispielsweise um Güter des inländischen freien Verkehrs handelte, die zwecks zollfreier Wiedereinfuhr amtlich festgestellt werden müssen, oder um Waren, die aus verschiedenen Gründen einer Ausgangskontrolle unterliegen. Aber derartige Fälle verschwinden gegenüber der gewaltigen Masse von Erzeugnissen und Fabrikaten, die wenigstens bei normalen Verhältnissen tagtäglich aus dem deutschen Reichsgebiet exportiert werden. Alle diese Warenmengen haben bislang keiner Inhaltsrevision unterlegen, sondern brauchten nur statistisch (für das Kaiserliche Statistische Amt) angemeldet zu werden.

Es unterliegt nun keinem Zweifel, daß durch den Zwang, die Packstücke zu öffnen und die Waren zur Beschau vorzulegen, der Ausfuhrhandel bei sehr vielen Waren stark behindert wird, da diese teils wegen ihrer Eigenart, teils wegen des entlegenen Beförderungszieles oft eine besonders sorgfältige Verpackung erfordern, die auf den Schuppen der Amtsstelle überhaupt nicht oder jedenfalls doch nur sehr schwer wiederhergestellt werden kann. Aus dieser Erwägung heraus und mit Rücksicht auf die große Bedeutung, die der Aufrechterhaltung unseres Ausfuhrhandels zukommt, hat sich daher der preußische Finanzminister, dem sich die Regierungen anderer Bundesstaaten angeschlossen haben, damit einverstanden erklärt, daß vertrauenswürdige Ausfuhrhäuser von der Notwendigkeit, daß ihre Waren beim Ausgangszollamt der besonderen Inhaltsrevision unterworfen werden, unter besonderen Bedingungen befreit werden können.

Es würde zu weit führen, hier eine genaue Aufzählung der einzelnen Bedingungen zu bringen. Nur auf einige wenige Punkte, die das Verständnis ermöglichen, mag kurz hingewiesen werden. Deutsche Firmen, deren Inhaber oder Prokuristen nicht Untertanen einer feindlichen Macht sind, haben bei ihrem Bezirkshauptamt einen besonderen Erlaubnisschein zu erwirken, der bei jeder Ausfuhrsendung als Legitimation zugleich mit einem Auszuge aus der Faktura an der Ausgangszollstelle vorzulegen ist. Um aber in den Besitz eines solchen Erlaubnisscheines zu gelangen, müssen die Firmeninhaber eine Reihe besonderer Verpflichtungen übernehmen, die im wesentlichen dahin zusammenzufassen sind, daß die Firma sich bezügl. ihres Ausgangsverkehrs unter die Kontrolle der Zollbehörde zu stellen hat. Denn nicht nur sind die Geschäftsbücher auf Verlangen zur Einsicht vorzulegen, sondern es kann die Verpackung der Güter auch jederzeit unter amtlicher Aufsicht erfolgen. Außerdem haben sich die Firmeninhaber einer empfindlichen Vertragsstrafe unter Verzicht auf den Rechtsweg im Falle einer Zuwiderhandlung zu unterwerfen. Sind Firmen nicht im Besitz von Erlaubnisscheinen, so findet beim Ausgang eine Inhaltsrevision in Form von Stichproben statt. Die Beamten haben sich davon Überzeugung zu verschaffen, daß in den geöffneten Packstücken keine Gegenstände vorhanden sind, deren Ausfuhr verboten ist. Angesichts der Tatsache, daß die Hamburger Slo-

mann-Linie neuerdings einen Export-Verkehr von Lübeck über die nordischen Länder eingerichtet hat, und daß diesem Vorbilde vielleicht bald noch andere folgen werden, gewinnen diese theoretischen Ausführungen in der Praxis erhöhte Bedeutung.

Schon beim Anfang der Besprechung über die Ausfuhrverbote ist kurz darauf hingewiesen, daß eine Flut von immer wieder neuen Verboten und Bewilligungen erlassen ist. Der Strom ist auch jetzt noch nicht versiegt und wird wohl weiter rauschen. Hier ist nicht der Platz, mit ihnen sich im einzelnen zu befassen. Es mußte genügen, die Grundzüge, nach denen verfahren wird, und die auch während der Kriegszeit festliegen bleiben dürften, dem Leser vor Augen geführt zu haben.

Diese starke Bewegung und das rasch pulsierende Leben, welches sich nicht auf die Ausfuhrverbote beschränkt, sondern auf allen Gebieten der Zollerlasse in die Erscheinung tritt, liefern den Beweis, daß nicht nur eine eisenstarrende Macht, wie sie die Welt noch nicht gesehen, dort draußen das Vaterland gegen den Einfall der feindlichen Horden schützt, sondern daß auch im Innern für das Wohl des heimischen Handels gearbeitet und gestritten wird. Möchte die Zollgesetzgebung zu ihrem Teile dazu beitragen, daß das deutsche Volk nicht, wie das perfide Albion es so heiß ersehnt — mag der Krieg auch noch so lange dauern —, ausgehungert oder finanziell ruiniert wird, sondern wirtschaftlich durchhält.

Bücherbesprechungen

Alle eingesandten Bücher werden an dieser Stelle mit ihrem vollen Titel bibliographisch angezeigt. Ein Anspruch auf Besprechung wird durch die Einsendung nicht erworben. Rücksendung kann nicht erfolgen.

REFORM-METHODE SEIDEL. Analytisch-synthetischer Jahrgang zur Selbsterlernung fremder Sprachen. Englisch von *A. Seidel*. Berlin, Friedberg & Moch. Preis M 6.—.

Seit dem Erscheinen der Toussaint-Langenscheidtschen Sprachbriefe, die so schnell eine große Verbreitung gefunden haben, ist der Versuch, Sprachbücher zum Selbstunterricht zu schreiben, wiederholt gemacht worden Die meisten dieser Bücher ziehen den Käufer durch ihren verhältnismäßig billigen Preis an. Für 6—10 Mark ohne Lehrer eine fremde Sprache lernen zu können, wenn andere Hunderte von Mark dafür ausgeben müssen, hat gewiß etwas Verlockendes. Das vorliegende Werk von A. Seidel erhebt zwar nicht den Anspruch, den Lernenden zu einer sicheren Kenntnis der englischen Sprache bringen zu wollen, wohl aber will es ihn auf eine „schnelle, leichte und billige" Weise in die englische Sprache einführen. Es besteht aus zwei Teilen, dem analytischen und synthetischen. Im ersten werden dem Lernenden in 50 Abschnitten an einer Anzahl von englischen Sätzen die wichtigsten grammatischen Erscheinungen nach bestimmter Gruppierung vorgeführt. Die Gesichtspunkte für diese Einteilung geben die Verbalformen ab. Auf diese, „den Rückgrat der Sprache", wird der Hauptnachdruck gelegt. Damit wird freilich bei ihrer verhältnismäßigen Einfachheit ein recht großer Raum auf sie verwendet, während alles andere, Deklination, Komparation, Adverb und Pronomen usw., zunächst nur gelegentlich, unter dem Striche, behandelt wird. So spart der Verfasser allerdings eine Menge Anschauungs- und Übungsmaterial. Dies kommt der Kürze des Buches zwar zugute, doch wird man dies, zumal in den Sätzen eine Steigerung vom Leichten zum Schwereren nirgends hervortritt, kaum als einen methodischen Vorzug bezeichnen können.

Weiter verzichtet der Verfasser darauf, im ersten Teile dem Lernenden Aussprachregeln zu geben. Er legt ihm sofort die zusammenhanglosen englischen Einzelsätze vor und gibt unter jedem Worte dessen Aussprache an, indem er dem Schüler überläßt, aus diesem Material selbständig die Ausspracheregeln zu finden. Dies erscheint uns nicht unbedenklich, zumal die Aussprache gewisser englischer Laute durch deutsche Schriftzeichen recht unvollkommen wiedergegeben ist. Dies tritt besonders bei der Aussprachebezeichnung des stimmlosen und stimmhaften „th" und verschiedener vokalischer Laute scharf hervor. Seine Aussprachebezeichnung gibt auch sonst noch zu Bedenken Anlaß. Sie ist offenbar der schwächste Teil des ganzen Buches. Der Verfasser hätte hier von den modernen Phonetikern Viëtor, Swiet, Vassy, Jones u. a. recht viel lernen können. Das Beste am ersten Teile sind die Erläuterungen unter dem Texte. Diese enthalten: die Angabe der Bedeutung jedes Wortes, die Erklärung der vorkommenden Wortformen, mancherlei syntaktische Regeln und eine Übersetzung des Satzes. Die Durcharbeitung dieses ersten Teiles, der nur die erwähnten zusammenhanglosen englischen Sätze als Anschauungsmaterial, aber keinerlei Übungen irgendwelcher Art enthält, soll den Lernenden soweit bringen, daß er mit Hilfe eines Wörterbuchs sich nun selbständig in einem leichteren englischen Texte zurechtfinden und schließlich hierauf weiter bauen kann.

Der zweite synthetische Teil will ihm alle die Regeln, die er im ersten Teile an den Einzelsätzen kennen gelernt hat, in „innerlich zusammenhängender Ordnung" vorführen, daneben aber die noch nicht behandelten seltneren grammatischen Erscheinungen zur Kenntnis bringen. Dieser Teil enthält alles Notwendige aus der Grammatik. Die Fassung der Regeln selbst ist klar und die allgemeinen grammatischen Bemerkungen elementarer Art, die einigen Kapiteln vorangestellt sind, werden für den sehr wertvoll sein, dem eine gute grammatische Vorbildung fehlt. Übungen enthält freilich auch dieser Teil nicht, nicht einmal Anschauungssätze. Er ist lediglich eine Grammatik, die durch einen angehängten ausführlichen Index zugleich zum praktischen Nachschlagebuche wird. Ob aber dieser zweite Teil des Lehrganges, der im englischen Unterrichte *mit* einem Lehrer sich recht brauchbar erweisen dürfte, für den Selbstunterricht *besonders* geeignet ist, möchten wir bezweifeln. Der Verfasser selbst weist im Vorwort zu seinem „Reformlehrgange" darauf hin, daß die Lernenden gut tun würden, nach Durcharbeitung des analytischen Teils „den häufigen Umgang mit Eingeborenen zu suchen, um Auge (!) und Ohr an die Sprache zu gewöhnen", und ferner durch Lektüre der englischen Bändchen der *„Scherlschen Sprachenpflege"* ihren Wortschatz zu erweitern. Der Rat ist gut, und einen ähnlichen würden wir ihnen auch geben; denn ohne diese oder eine ähnliche Ergänzung ihrer Lernarbeit an diesem Buche wird das Studium des „Reformlehrganges" kaum zu dem gewünschten Ziele führen. *R. Rößger.*

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG

UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA
3 0112 107777259